عقد شراء فواتير الديون التجارية

FACTORING

من الوجهتين العملية والقانونية



دكتور

ذكري عبد الرازق محمد

قسم القانون التجارى والبحرى

كلية الشريعة والقانون

القاهره - جامعة الازهر



دار الجامعة الجديدة

عقد شراء فواتير الديون التجارية

FACTORING

من الوجهتين العملية والقانونية

دكتور

ذكرى عبد الرازق محمد

مدرس القانون التجاري والبحري

كلية الشريعة والقانون بالقاهرة

جامعة الأزهر

٢٠١٠



دار الجامعة الجديدة

٤٠،٣٨ شارع سوتير - الأزاريطة

ت: ٤٨٦٣٦٢٩ - ٤٨٥١١٤٣ تليفاكس: ٤٨٦٨٠٩٩ / ٠٣

E.mail : darelgamaaelgadida@hotmail.com

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله ، نبينا محمد صلى الله عليه وعلى آله وصحبه ومن والاه وبعد ، ، ، ،

لعل من مقدمة اهتمامات المشروعات التجارية والصناعية فى العصر الحديث هو السعى للحصول على التمويل اللازم لنمو وإزدياد حجم نشاطها التجارى ، وعلى السيولة النقدية اللازمة لزيادة نسبة أرباحها ، سواء أمكن الحصول عليها من مصادر التمويل داخل حدود الدولة ، أو من جهات متخصصة فى الخارج ، باعتبار أن الحدود الجغرافية لم تعد تمثل الآن عقبة فى سبيل تداول الثروات بين الدول •

إلا أن الصعوبة ، فى هذا الصدد ، تثور فى حالة عجز الواقع التجارى والمالى عن توفير القدر الكافى من وسائل التمويل التى تتطلبها عمليات التنمية للمشروعات التجارية والصناعية ، ذلك أن تنامى واتساع حجم ونشاط هذه المشروعات ، جعل من الصعوبة بمكان أن يتمكن القائمون عليها من تدبير الأموال اللازمة لاستمرار عمليات التطوير والتوسع التى تباشرها تلك المشروعات كضرورة لبقائها •

وقد يشار فى هذا الشأن إلى إمكانية لجوء المشروع أو التاجر إلى الإقتراض من البنوك للحصول على هذا التمويل ، إلا أن القيود المشددة والإجراءات المعقدة التى تفرضها البنوك فى سبيل الحصول على هذه القروض ، تمثل عقبة حقيقية قد تحول دون إتمام إجراءات القرض ، ربما تفسر أحيانا برغبة البنك فى ضمان حقه فى استرداد هذا القرض عند أجل الإستحقاق • (١)

---

(١) تثور هذه المشكلة على الرغم من أن تميز العمليات المصرفية وكفاءة الجهاز المصرفى تقاس بمدى قدرة المصارف على أداء الخدمات لمصلحة العملاء ، على مختلف المستويات التجارية منها = =

وعلى هذا فقد كانت مشكلة تمويل المشروعات التجارية ، الناشئة عن زيادة حجم صفقاتها التجارية من ناحية ، وعدم توافر الإمكانيات المادية لبعض هذه المشروعات من ناحية أخرى ، مجالاً خصباً لظهور بعض الوسائل العقدية غير التقليدية ، التي تساهم في مواجهة هذه المشكلة ، والتي أخذت في بعض الأحيان صورة إمداد المشروع بالآلات والمهمات والأدوات ، دون التزام صاحب المشروع بدفع قيمتها في الحال، وقد أطلق على هذا النوع من العقود إصطلاح " الائتمان الإيجارى " .(١)

كما أن الواقع العملى قد أفرز نوعاً آخر من الصيغ العقدية لمواجهة مشكلة توزيع وتسويق منتجات المشروع ، يوفر لها عائداً مربحاً من خلال تسويق هذه المنتجات، والمعروف إصطلاحاً بال " Franchising "0" (٢) فضلاً عن أن

= والإقتصادية والمالية والإدارية ، وعلى الرغم من أن أهم صفاتها هو مدى قدرتها على مجاراة متطلبات الأسواق التجارية ، وما يمكن أن يستجد فى هذا الإطار، مع ضمان حسن الأداء والتنفيذ فى العلاقات مع العملاء من جهة، ومع القطاعين الإقتصادى والتجارى بوجه عام من جهة أخرى . "مجلة المصارف العربية الصادرة عن اتحاد المصارف العربية ، العدد ١٧١ ، المجلة الخامس عشر ، مارس ١٩٩٥ ، ص ٤٩ ".

(١) يطلق على هذا النوع من العقود اصطلاح :" leasing " وعرف فى الفقه الفرنسى باصطلاح " Le credit - bail " د/ فايز نعيم رضوان ، عقد الائتمان الإيجارى ، دار الفكر العربى ١٩٨٥ ، ص٩ .

(٢) ظهر اصطلاح الفرانشيز Franchising فى العصور الوسطى ، واستعمل فى وصف الآلية التعاقدية المتمثلة فى منح امتياز حصرى للتعامل على سلعة معينة ، ثم ما لبث هذا المصطلح أن تبلور على المستويين الإقتصادي والقانونى فى الفترة التالية على الحرب العالمية الثانية ، واستعمل فى كافة القطاعات الإقتصادية ، وبخاصة الخدمات والتوزيع بالإضافة إلى المجال الإنتاجى ، وتتمثل السمات المميزة لهذا النشاط كاتفاق ينشأ بين مشروعات مستقلة - فى كون العقد يعد أداة لنقل مؤقت لحقوق الإستغلال الواردة على عناصر ال Franchising ، ويمقتضى هذا العقد تختار المشروعات الكبرى، وخاصة الشركات دولية النشاط ، لاستثمار = =

المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله ، نبينا محمد صلى الله عليه وعلى آله وصحبه ومن والاه وبعد ، ، ، ، ،

لعل من مقدمة اهتمامات المشروعات التجارية والصناعية فى العصر الحديث هو السعى للحصول على التمويل اللازم لنمو وازدياد حجم نشاطها التجارى ، وعلى السيولة النقدية اللازمة لزيادة نسبة أرباحها ، سواء أمكن الحصول عليها من مصادر التمويل داخل حدود الدولة ، أو من جهات متخصصة فى الخارج ، باعتبار أن الحدود الجغرافية لم تعد تمثل الآن عقبة فى سبيل تداول الثروات بين الدول •

إلا أن الصعوبة ، فى هذا الصدد ، تثور فى حالة عجز الواقع التجارى والمالى عن توفير القدر الكافى من وسائل التمويل التى تتطلبها عمليات التنمية للمشروعات التجارية والصناعية ، ذلك أن تنامى واتساع حجم ونشاط هذه المشروعات ، جعل من الصعوبة بمكان أن يتمكن القائمون عليها من تدبير الأموال اللازمة لاستمرار عمليات التطوير والتوسع التى تباشرها تلك المشروعات كضرورة لبقائها •

وقد يشار فى هذا الشأن إلى إمكانية لجوء المشروع أو التاجر إلى الإقتراض من البنوك للحصول على هذا التمويل ، إلا أن القيود المشددة والإجراءات المعقدة التى تفرضها البنوك فى سبيل الحصول على هذه القروض ، تمثل عقبة حقيقية قد تحول دون إتمام إجراءات القرض ، ربما تفسر أحيانا برغبة البنك فى ضمان حقه فى استرداد هذا القرض عند أجل الإستحقاق • (١)

---

(١) تثور هذه المشكلة على الرغم من أن تميز العمليات المصرفية وكفاءة الجهاز المصرفى تقاس بمدى قدرة المصارف على أداء الخدمات لمصلحة العملاء، على مختلف المستويات التجارية منها = =

وعلى هذا فقد كانت مشكلة تمويل المشروعات التجارية ، الناشئة عن زيادة حجم صفقاتها التجارية من ناحية ، وعدم توافر الإمكانيات المادية لبعض هذه المشروعات من ناحية أخرى ، مجالاً خصباً لظهور بعض الوسائل العقدية غير التقليدية ، التي تساهم في مواجهة هذه المشكلة ، والتي أخذت فى بعض الأحيان صورة إمداد المشروع بالآلات والمهمات والأدوات ، دون التزام صاحب المشروع بدفع قيمتها فى الحال، وقد أطلق على هذا النوع من العقود إصطلاح " الائتمان الإيجارى " .(١)

كما أن الواقع العملى قد أفرز نوعاً آخر من الصيغ العقدية لمواجهة مشكلة توزيع وتسويق منتجات المشروع ، يوفر لها عائداً مربحاً من خلال تسويق هذه المنتجات، والمعروف إصطلاحاً بال " 0" Franchising (٢) فضلاً عن أن

= والإقتصادية والمالية والإدارية ، وعلى الرغم من أن أهم صفاتها هو مدى قدرتها على مجاراة متطلبات الأسواق التجارية ، وما يمكن أن يستجد فى هذا الإطار، مع ضمان حسن الأداء والتنفيذ فى العلاقات مع العملاء من جهة ، ومع القطاعين الإقتصادى والتجارى بوجه عام من جهة أخرى . "مجلة المصارف العربية الصادرة عن اتحاد المصارف العربية ، العدد ١٧١ ، المجلة الخامس عشر ، مارس ١٩٩٥ ، ص ٤٩ ".

(١) يطلق على هذا النوع من العقود اصطلاح :" leasing " وعرف فى الفقه الفرنسى باصطلاح " Le credit - bail " د/ فايز نعيم رضوان ، عقد الائتمان الإيجارى ، دار الفكر العربى ١٩٨٥ ، ص٩ .

(٢) ظهر اصطلاح الفرانشيز Franchising فى العصور الوسطى ، واستعمل فى وصف الآلية التعاقدية المتمثلة فى منح امتياز حصرى للتعامل على سلعة معينة ، ثم ما لبث هذا المصطلح أن تبلور على المستويين الإقتصادي والقانونى فى الفترة التالية على الحرب العالمية الثانية ، واستعمل فى كافة القطاعات الإقتصادية ، وبخاصة الخدمات والتوزيع بالإضافة إلى المجال الإنتاجى ، وتتمثل السمات المميزة لهذا النشاط كاتفاق ينشأ بين مشروعات مستقلة - فى كون العقد يعد أداة لنقل مؤقت لحقوق الإستغلال الواردة على عناصر ال Franchising ، ويمقتضى هذا العقد تختار المشروعات الكبرى، وخاصة الشركات دولية النشاط ، لاستثمار = =

ويحقق التاجر من وراء هذه العملية العديد من الفوائد ، نذكر منها هنا أن التاجر وبهذه الطريقة يستفيد من عمليات بيع منتجاته وخدماته بالأجل ، بحيث لا يضطر إلى اشتراط الوفاء الفوري للثمن على مدينيه بما قد يؤدى إليه من عزوف المستهلكين عن التعاقد معه ، وتعرضه من ثم لخطر الكساد والعجز عن تصريف منتجاته وبضائعه فى الأسواق ، ومن ثم إلى انتكاس منشأته التجارية ، على حين أنه سيحصل بمقتضى هذا الإتفاق ، على حقوقه قبل عملائه دون الإنتظار لحين موعد السداد ، مخصوماً منها نسبة معينة كفائدة تقدر بالمدة ما بين وقت السداد إلى حين حلول أجل الإستحقاق.

ومن ناحية أخرى فإن مؤسسة شراء الفواتير تقدم للمشروع التجارى ، بمقتضى العقد ، خدمات جليلة من الناحية الإدارية والمحاسبية والمعلوماتية ، تتعلق بتنظيم حسابات العميل ، وإدارة شئونه المالية والتجارية ، وتقديم الدراسات الوافية عن حالة الأسواق وأوضاع المتعاملين وحجم أنشطتهم ، ومدى قدرتهم على الوفاء بالإلتزامات ، بحيث تكون لدى المشروع صورة واضحة عن مراكزهم المالية قبل التعاقد معهم ، بما يجنب ميزانيته أعباء مالية إضافية قد لا يستطيع تحملها ، فيما لو اضطرت إلى دراسة هذه الأسواق وعادات المستهلكين والمستوردين فيها بنفسها ، خاصة بالنسبة إلى المشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم ، وهو ما يؤدى فى النهاية - فضلاً عن تسهيل عملية تحصيل الديون المستقبلية - إلى فتح المزيد من الأسواق ، وإلى تفرغ إدارة المشروع للناحية الفنية الخاصة بتوسيع حجم الأنشطة والعمل على زيادة الأرباح.[1]

= = د/ فايز نعيم رضوان ، عقد شراء الحقوق التجارية ، دار الفكر العربى ١٩٨٦ ص١٦ ، د/ خالد أمين عبد الله ، الخلفية العلمية والعملية للتوريق المصرفى للديون ، اتحاد المصارف العربية ، العدد ١٧٠ ، المجلد الخامس عشر - شباط - فبراير ١٩٩٥م ، ص٣٤ .

(1) ch. GAVALDA, " Factoring' ency. DALLOZ. 1973. N.28

د/ على جمال الدين عوض ، عمليات البنوك من الوجهة القانونية فى قانون التجارة وتشريعات البلاد العربية ، الطبعة الثالثة سنة ٢٠٠٠م ، دار النهضة العربية ، رقم ٥٢٧ ، ص ٥٦٢ .

ويتم ذلك من خلال التزام المؤسسة المالية بفتح حساب جار لديها لمصلحة المشروع ، لتسوية الحقوق ولتقديم الخدمات الأخرى ، بحيث يكون هذا الحساب هو الإطار الذى يتم عن طريقه تسوية الإلتزامات المتبادلة بين الطرفين.[١]

هذا وتبرز مشكلة تحصيل الديون على وجه الخصوص ، ويشكل أكثر وضوحاً ، فى عمليات التصدير المصاحبة للتجارة الخارجية ، عنها فى مجال التجارة الداخلية ، نظراً لابتعاد أسواق البيع عن مراكز الإنتاج ، ذلك أن نشأة هذا العقد - كما سنرى فى صدد تناول نشأته التاريخية - كانت لمواجهة مشكلة تحصيل الحقوق الناشئة عن تصريف البضائع فى الأسواق الخارجية .[٢]

وتتميز عمليات الفاكتورينج - التى تأتى فى إطار توفير التمويل اللازم للمشروعات التجارية - ببعض الخصائص ما جعلها تنفر بطبيعتها من الدخول تحت أحد الأشكال التقليدية للعقود المدنية أو التجارية ، ذلك أن هذه العمليات تقوم فى الأصل على التعاون والتقريب بين المشروعات المالية والتجارية بهدف تحقيق أهداف اقتصادية معينة ، كما أنها تبنى على الإعتبار الشخصى والثقة المتبادلة بين الأطراف ، حيث يلتزم كل طرف فيها بإمداد الطرف الآخر بكافة المعلومات الخاصة بالموقف المالى والتجارى للعملاء ، ممن يدخل معهم المشروع التجارى (الدائن) - الطرف الثانى فى العقد - فى صفقات تجارية ، كما تتميز

---

(1) R.Rodiere et J.L. Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980 . N. 03, P. 381 .

د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق .

(2) Samuel. PISAR , " ASPECTS JURIDIQUES DU FACTORINC INTERNATIONAL , Revue. Banque , 1970 . N. 283, P. 251 .

د/ تورية توفيق ، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية ، رسالة دكتوراه حقوق عين شمس ١٩٨٧م ، ص٩ .

هذه العقود أيضاً بتداخل وتشابك عدة اتفاقات فى مرحلة إبرامها وتكوينها ، وفى مرحلة تنفيذها ، وبالتالى تتعدد الأشخاص ذوو الصفة والمصلحة فى إبرام هذه العقود. (١)

من هنا كان اهتمام الفقه بعقد شراء الحقوق التجارية الثابتة فى فواتير ، محاولاً تحديد الإطار القانونى والتنظيمى لهذا العقد على ضوء الوظيفة الإقتصادية التى يضطلع بها ، وبغرض تحديد واستخلاص آثاره القانونية التى يرتبها بين أطرافه ، وآخذاً فى الإعتبار أنه يأتى فى إطار العقود التى عادة ما تبنى على الإرادة الحرة للطرفين ، بالنظر إلى نشأتها التاريخية ، حيث أنها انتشرت فى البداية فى الدول ذات النظام الأنجلو أمريكى ، الذى يتميز بأنه يترك للأطراف الحرية الكاملة فى تحديد مضمون العقد ، ولذلك سنرى أن هذا العقد احتفظ بنفس التسمية الأنجلو أمريكية ـ Factoring ـ حتى بعد أن ذاع استعماله فى أوساط قانونية أخرى ، مراعاة لاعتبار أن التسمية ذاتها تحمل فى كثير من الأحيان تفسيراً للطبيعة القانونية للعقد ومن ثم تحديد الإلتزامات التى يرتبها بين أطرافه. (٢)

خطة البحث :

وعلى ما تقدم فإننا سوف نقوم فى هذه الدراسة بالتعرض لبيان مفهوم عقد شراء فواتير الديون التجارية Factoring وبيان صوره العملية ، وجدواه الإقتصادية للمشروعات التجارية ، وذلك وصولاً إلى محاولة تحديد طبيعته القانونية ، ومن ثم بيان الآثار التى يرتبها بين طرفيه.

---

(١) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص٣٠.

(2) S.PISAR, Aspects Juridiques du Factoring InternationaL , Rev. Banque, 1970 . P . 251, ch . Cavalda et J. Stoufflet, . Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P. 1966 -1-2044, N. 3.

وعليه فإننا سنتناول هذا العقد فى فصلين على النحو التالى :

الفصل الأول : عقد شراء الفواتير فى الإطار العملى.

الفصل الثانى : التنظيم القانونى لاتفاق شراء الفواتير ٠

الفصل الأول
عقد شراء فواتير الديون التجارية
فى الإطار العملى

نعرض لعملية شراء الديون التجارية وفقاً للممارسة العملية لها من خلال تناول المسألتين التاليتين :

أولاً : التعريف بشراء الديون التجارية " Factoring" 0

ثانياً : التقنية " الآلية " المالية لعمليات شراء الديون التجارية •

ونخصص لكل مسألة منهما مبحثاً مستقلاً •

المبحث الأول
التعريف بعقد شراء فواتير الديون التجارية

لكى نعطى صورة واضحة لاتفاق الفاكتورينج أرى أن نعرض لأصل نشأته التاريخية(**مطلب أول**)، ثم لمفهومه وفقاً لما استقر عليه فى الممارسة العملية (**مطلب ثان**)، وأخيراً نعرض لجدواه الإقتصادية للمشروعات التجارية (**مطلب ثالث**) •

المطلب الأول
البعد التاريخى لعقد شراء الديون التجارية

على المستوى التاريخى ، نجد أن مشكلة تحصيل الديون التجارية قد ارتبطت بمجالات التصدير الخارجى أو عقود التجارة الدولية ، وذلك لظروفها المتعلقة بتباعد أسواق البيع ـ كما أسلفنا ـ عن مراكز الإنتاج ، ولذلك فمن الطبيعى أن ينشأ هذا العقد لمواجهة صعوبة تحصيل الديون الناشئة عن تصدير البضائع للخارج ، ونستطيع أن نرصد ثلاثة مراحل مر بها عقد شراء الديون التجارية ، تطورت تبعاً للحاجات المالية والتجارية للمنتجين ، وتبعاً لسعى

الوكلاء التجاريين العاملين فى مجال تسويق المنتجات فى الأسواق الخارجية ، لإيجاد مبررات استمرارهم ، تلائماً مع الظروف المتجددة فى التجارة الخارجية ، وذلك حتى نصل إلى الشكل الذى استقر عليه العقد فى وضعه الحالى .

ففى البداية نجد أن جذور هذا النظام نبتت منذ القدم [1] ، وارتبطت بسعى المنتجين والمصدرين إلى البحث عن الممثلين التجاريين الذين ينوبون عنهم فى تسلم البضائع بقصد بيعها فى أسواقهم المحلية ، وذلك بناء على علمهم بحال السوق وحاجاته كذلك تقديم المعلومات الخاصة برغبات التجار المستوردين

---

(١) يربط الفقهاء ظهور هذه العملية فى انجلترا ، خلال القرن الثامن عشر بنمو التجارة ، فى ظل المستعمرات الإنجليزية المنتشرة حينئذ فى جميع أنحاء العالم ، وخاصة فى أمريكا الشمالية خلال الفترة التى كانت فيها مستعمرة بريطانية ، في غضون تلك الحقبة التى قام أثناءها المهاجرون البريطانيون بإدارة الأراضى البكر فى الغرب ، فضّل النساجون - رواد صناعة النسيج - فى مدن لانكشايرويورك شاير Lancachire et du yorkshire من التجار البريطانيين الذين لم يكونوا على دراية بالسوق الأمريكية ، الإستعانة بممثلين تجاريين أقدر على تقديم معلومات لعملائهم فى بريطانيا عن حاجات السوق ومدى يسار وأمانة المشترين ،

كذلك تحمل المسئوليات المرتبطة بتخزين وتصريف البضائع والمنتجات ، وعلى هذه الخلفية ازدهرت أعمال هؤلاء الوكلاء - Factor - فى مجالات تصدير الأصواف ، من التجار فى انجلترا إلى المستعمرات التابعة لها ، خاصة فى الأراضى الأمريكية حيث كان الوكيل يضطلع - بالإضافة للتخزين والبيع - بمسك الحسابات واستيفاء الديون المؤجلة وسحب الأوراق التجارية وشراء المواد الأولية للتجار فى انجلترا :

CF . whitney : the low of modern commercial practices, new york 1959, p.p. et suiv.

مشار إليه فى مؤلف الأستاذ صمويل بيزار ، النماذج القانونية لعقد شراء الديون التجارية على المستوى الدولى ، مجلة بنك ١٩٧٠ ، ص ٢٥٢ .

ch . Gavalda et stoufflet, " le contrat dit de factoring, J.C.P,1966-1-2044 , N.3., ch Gavalda, ency , Dalloz ,dr .comm. v. factoring " N. 4

وسمعتهم وسلوكهم ، ما أسهم فى استفادة المنتجين من ذلك فى تحديد نوعية السلع المطلوبة ، وتوجيه الإنتاج توجيهاً صحيحاً بما يتفق مع حال ومتطلبات سوق التصدير ، كذلك الإحتياط فى اختيار الزبائن الموسرين ، وتجنب التعامل مع المعسرين منهم مع ما قد يترتب على ذلك من مشكلات. [١]

وبالإجمال يكمن دور الوكلاء التجاريين ، فى هذه المرحلة فى إيجاد منافذ البيع والتسويق لمصلحة الصناع والمنتجين، لقاء عمولة معينة يحصلون عليها من هذا النشاط ، دون أن يضمنوا للمنتجين خدمات مالية أو تمويلية معينة [٢].

وفى مرحلة تالية وخاصة فى انجلترا خلال القرن الثامن عشر ، ونتيجة للظروف التى صاحبت هذه الحقبة من تضخم فى حجم البضائع المنتجة وتكسدها فى الأسواق ، لم يعد مجديا مجرد اقتصار دور الوكيل على تلقى البضائع وبيعها لحساب المنتج ، ومن ثم فإنه وفى سبيل السعى لدور أكبر للوكلاء ، وضماناً لاستمرار هذا الدور فى مجال التبادل التجارى الدولى ، فقد اتجه هؤلاء إلى تخزين البضائع لمصلحة المصدرين مع قيامهم بأداء قيمتها لهم بقصد بيعها فيما بعد ، ومن هنا ظهر الدور التمويلى الذى يقدمه هؤلاء الوكلاء للمنتجين والبائعين ، عن طريق الوفاء بثمن البضائع مقدماً وقبل أجل الإستحقاق فى حالات البيع بثمن مؤجل ، كذلك ضمانهم خطر امتناع المشترين عن الوفاء عند حلول الأجل ، وذلك فى مقابل عمولة محددة ، وبذلك يكون الوكلاء قد طوروا أداءهم وفقاً لمقتضيات الظروف الجديدة واستجابة لمتطلباتها ، فبجانب مهمتهم الأساسية فى تلقى البضائع وبيعها ، قاموا بعملية التمويل مع تحملهم خطر عدم تحصيل الحقوق من المشترين عند الإستحقاق ، فضلاً عن

---

(1) S.PISAR. aspects juridiques du factoring international , Rev. Banque, 1970, N . 283, P . 251 .

د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٦ .

(٢) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٦ .

S.PISAR, op. cit, Rev. Banque, 1970, p. 251

دورهـم الإستشارى فـى تقـديم النـصح والمعلومـات المتعلقـة بدراسـة المتعـاملين والأسواق. [1]

ثم جاء بعـد ذلـك الوقـت الـذى قـدم فيـه وكـلاء تحصيل الحقـوق التجاريـة خدمات التمويل ، إلى الصناع من المواطنين الأصليين ما ساهم بشكل بـارز فـى تنمية قدرة الصناع والمنتجين المحليين ، الذين قاموا بتصريف منتجاتهم بأنفسهم إلى المستهلكين ، وتحصيل الفواتير منهم مباشرة ، دون حاجة للإستعانة بالوكلاء فى التخزين أو البيع ، وقد تواكب ذلك مع صـدور قانون فـى الولايـات المتحـدة الأمريكية عام ١٨٩٠ ، تم بموجبه زيادة سعر الضريبة المفروضة على الأصـواف المستوردة مـن الخـارج ، بنـسبة تـصل إلى ٤٩.٥٪ ، فيمـا عـرف بقـانون Mickinley Tariff ، وهو ما نتج عنه تراجع للـدور الـذى تؤديه عمليـات شراء الفواتير Factoring 0 [2]

ومـن ناحيـة أخرى فقـد أدى هـذا التطـور إلى قيام الممـولين بالبحـث عـن مجالات أعمال أخرى ، بالتركيز على التمويل باستخدام الحقوق التجاريـة ، فقـد

---

(1) R. Rodiere et J.L. Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980 , N. 299, R. Rodiere, " le Factoring " in etudes juridiques du proche oriente,, 1974, J.L, Rives – Lange, " le Factoring " BuLL . Transp , 1973 . 314 .

د/ هشام فضلى ، عقد شراء الحقوق التجارية ـ دراسة فى استخدام فكرة الائتمان لعلاج مشاكل تحصيل الحقوق التجارية ، دار النهضة العربية ١٩٩٧ ، ص٣ ، د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص٤ .

(2) peter M. BISCOE " Law and practice of credit factoring chap . 5 . london . 1975 . p . 34 .

د/ أحمد عبد الرحمن الملحم ، عقد التمويل باستخدام الحقوق التجارية ١٩٩٠ ص ٣٢ ، د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص١١ .

لاحظ هؤلاء المولون مدى حاجة التجار إلى التمويل، مع صعوبة الحصول عليه عن طريق الائتمان المصرفى من البنوك ، والذى يتطلب عادة شروطاً قد يعجز التجار عن الوفاء بها ، بالإضافة إلى أن قصر آجال الإعتمادات التى تمنح للتجار ـ عادة لمدة شهر ـ لا تمكنهم من إنجاز الأعمال بالشكل الذى يريدونه ، لذلك فقد ارتكز عمل هؤلاء أخيراً على الدور التمويلى فقط، مع إهمال الجانب المتعلق بخدمة البيع، وذلك عن طريق تقديم الاعتمادات المالية للتجار بطريقة ميسرة ولآجال معقولة، تمكنهم من الإستمرار فى أعمالهم والعمل على توسيعها، ويتم ذلك باستخدام الحقوق التجارية المستحقة لهؤلاء التجار لدى الغير.

فيحصل المتجون على قيمة هذه الحقوق من المؤسسة المالية مقدماً وقبل موعد الإستحقاق، كما تلتزم المؤسسة أيضاً بتقديم الخدمات التنظيمية والإدارية، فى مقابل قيام التاجر بتحويل ملكية الحقوق لمصلحة مؤسسة الشراء، التى تحل محله فى ملكية الدين، بما يستتبعه ذلك من أن تصبح المؤسسة صاحبة الحق الوحيد فى مطالبة المدين بالوفاء فى ميعاد الاستحقاق، فضلاً عن حقها في العمولة والمصروفات وما قد يستحق من فوائد. [1]

غير أن عمليات شراء الفواتير قد تقلصت فى أوائل القرن الماضى فى أوربا ـ فى إنجلترا على وجه الخصوص ـ وتركزت فى الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث شكلت فرعاً رئيسياً للنشاط المالى والتمويلى ، بعد أن فقدت طابعها التجارى الأصيل ، وامتد نطاق تطبيقها إلى تغطية الكثير من مجالات الأعمال ، كشراء المال المتداول ، وتأمين تقديم الائتمانات ، والدفع المقدم للديون المستحقة للتجار ، وإرسال الفواتير ، وشملت مجالات الأجهزة الكهربائية والأثاثات

---

(١) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص١١ .

Ch . Gavalda et J. Stoufflet , Le Contrat dit de " factoring "
. J.C.P, 1966 . 2044, N. 5

والأوراق والأصباغ والزجاج والجلود وأدوات التجميل والأدوات الرياضية وألعاب الأطفال، وغيرها من الأنشطة التى صاحبت رواج الصادرات الأمريكية والتى على إثرها قامت البنوك الأمريكية بإنشاء فروع لها فى جميع أنحاء العالم حتى تساعدها فى تحصيل الحقوق الناتجة عن عمليات التصدير، ومع ذلك فإن عملية بيع فواتير الديون التجارية Factoring لم تظهر فى أوربا بشكلها الحالى إلا بدءاً من حقبة الستينات من القرن الماضي لكن ومنذ هذا التاريخ لم يتوقف هذا النظام عن النمو والإتساع فى جميع أنحاء العالم [1].

فلقد أنشأت فى فرنسا العديد من الشركات العاملة فى مجال بيع الديون، منها على سبيل المثال الشركة الفرنسية لشراء الديون (S.F.F) وشركة Facto - heller Le Sosiete وهى من أكبر الشركات العاملة فى هذا المجال، ثم توالى إنشاء شركات أخرى فى بلجيكا وألمانيا وغيرها من الدول الأوربية. [2]

أما فى إنجلترا - وهى مهد عملية شراء الديون التجارية - فإن هذه العملية قد اندثرت فى نهاية القرن التاسع عشر، مع صعوبة تصدير منتجاتها إلى الولايات المتحدة الأمريكية، لارتفاع الرسوم الجمركية المفروضة عليها، إلا أن العملية قد انتعشت مرة أخرى بدءاً من منتصف القرن الماضى، خاصة مع عدم ملائمة الإعتمادات المصرفية لاحتياجات التجار الإنجليز، ومع غزو الوكلاء الإنجليز والأمريكان للأسواق العالمية نشأت شركات دولية للـ Factoring، وامتدت أفرعها عبر الشركة الأم التى توجد فى إنجلترا أو أمريكا إلى مختلف أرجاء الأرض، لتسهيل عمليات الفاكتورينج، بتعهد كل منها بتحويل الحقوق التجارية لمراسليها فى الدول الأخرى، بناء على اتفاقات معينة تبرم لهذا الغرض، والتى

---

(١) د/ هشام فضلى، المرجع السابق، ص٥، د/ إلياس ناصيف، عقد الفاكتورينج (Factoring) وتنفيذه بواسطة المصارف - اتحاد المصارف العربية، العدد ١٧١، المجلد الخامس عشر ١٩٩٥، ص ٤٨

(2) Rodiere et Rives – Lange, Droit Bancaire, D . 1980 , N. 299, P . 376 .

قد تشمل بالإضافة إلى ذلك ممارسة كافة المتابعات القضائية الضرورية.[1]

أما فى مصر فلم يحظ هذا النظام بالتطبيق بشكل فعلى، اللهم إلا شركتان فى طور الإنشاء، ويرى بعض الفقهاء أن للمشرع المصرى حجته فى عدم تنظيم هذا العقد حتى الآن، حيث إنه ما يزال حديث النشأة فى الواقع التجارى المصرى، وقد بدأت الحاجة تمس إليه فى الحياة التجارية المصرية مع تبنى سياسة الإنفتاح الاقتصادى ، بما تتطلبه من تنمية للصادرات المصرية لمواجهة الواردات من الخارج، وقد بدأت بعض البنوك فى مصر فى إبرام هذا النوع من العقود التجارية، كالبنك المصرى لتنمية الصادرات، الذى يوجه نشاطه إلى شراء الحقوق التجارية والصناعية فى مصر، لدى عملائها فى الخارج، كذلك شراء حقوق التجار والمنتجين الأجانب لدى عملائهم المقيمين فى مصر، هذا وقد تبنت البنوك المصرية فى أخذها بهذه العقود، العقود النموذجية للبنوك والمؤسسات المالية الأمريكية والفرنسية فى تنظيمها لعقود الفاكتورينج، وإن كانت التجارة الدولية - كمجال لهذه العقود - تحتم إيجاد نوع من التوحيد الدولى لقواعدها ، مما لا يوجد فرقاً بين هذه النماذج العقدية على المستوى الدولى.[2]

---

(1) S. Pisar, Aspects Juidiques du Factoring International, Rev Banque, 1970 . p . 251 .

د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص١٤ ، د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص ٥ ، د/ أحمد عبد الرحمن الملحم ، المرجع السابق ص٣١ .

(٢) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ٢٤ .

المطلب الثانى
مفهوم عقد شراء الديون التجارية

ليس هناك مقابل فى اللغة العربية لكمة "Factoring" ويشار إليها بذات المصطلح " فاكتورينج " وبالرجوع إلى معاجم اللغة نجد أن أصل الكلمة هو factor ، ويترجم إلى اللغة العربية بمعنى (عنصر- عامل - وكيل - مؤسسة تشترى أو تخصم ديون التجار) ومن هذا الأصل جاء: Factoring (فاكتورينج) بمعنى شراء حسابات القبض بخصم ، أو شراء أو خصم الديون ، أو شراء حسابات العملاء (مع حق الرجوع أو بدونه) أى مع حق مشترى حسابات القبض فى الرجوع على بائعها ، إن توقف المدين عن السداد أو بدون حق الرجوع ٠ [1]

وفى الواقع يصعب إيجاد مقابل لمصطلح الـ Factoring فى اللغة العربية ، بما يمكن أن يمثل ترجمة وافية وصحيحة للكلمة ، وفى المؤلفات القليلة فى الفقه العربى التى تناولت هذا الموضوع ، نجد بعض المحاولات للبحث عن الترجمة المقابلة للـ Factoring ، من خلال تبين دلالاتها العملية بين المتعاملين ، فسماه بعض الفقهاء وكالة التسويق ، فى إشارة للهدف الإقتصادى لهذا العقد ومجالات تطبيقه[2] ، وتناول البعض هذا العقد تحت تسمية وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية [3] وترجمت له بعض النشرات الدورية بشراء الفواتير

---

(١) معجم المصطلحات المصرفية والمالية للأسيوطى ١٩٨٨ ، ص ٢٦١ ، ٢٧٧ ، راجع : د/ محمد عبد الحليم عمر ، الفاكتورينج إدارة وبيع الديون التجارية بين الواقع والمنظور الإسلامى ، من مطبوعات مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامى ، جامعة الأزهر ، شوال ١٤٢٤هـ ديسمبر ٢٠٠٣ ، ص٤ ٠

(٢) د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٦ ، ص ٥٦١ ٠

(٣) د/ تورية توفيق ، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية le factoring مرجع سابق ، د/ هانى دويدار ، عقد تحصيل الديون التجارية ، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والإقتصادية ١٩٩١ ، ص ٢٩٨ ٠

بالجملة 0[1] Factoring

بينما نجد أن التسمية الغالبة التى تعبر عن مضمون هذا العقد - من خلال الدلالة التى اكتسبها فى الواقع العملى - هى التى تشير إليه تحت مفهوم " شراء الديون التجارية ". [٢]

ذلك أننا نرى أن هذا المفهوم هو الذى يعبر عن محتوى العقد ، من واقع أن المؤسسة المالية (أو البنك) التى تعمل فى مجال شراء الديون - والتى يطلق عليها Factor - تقوم بشراء حقوق التاجر بشكل نهائى ، فتنتقل إليها ملكية الحق ، وتصبح صاحبة الحق الوحيد فى استيفاء قيمته من المدين فى ميعاد الإستحقاق ، ودون أن تستطيع الرجوع على التاجر (الدائن الأصلى) إذا فشلت فى تحصيل قيمة الدين عند أجل السداد ، كأثر جوهرى يترتب بمجرد إبرام العقد ، فضلاً عن أن مؤسسة شراء الدين ، تستحق العمولة والفوائد المتفق عليها ، نظير قيامها بالوفاء بقيمة هذا الدين للتاجر بمجرد إبرام اتفاق الفاكتورينج ، ودون الإنتظار لحين حلول أجل الوفاء ، ودون التوقف على تحصيل الدين بالفعل من المدين .

ويلاحظ أن التسمية الأصلية لعقد شراء الديون التجارية Factoring ، هى تسمية أنجلو أمريكية ، استعملت فى إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية فى نهاية القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين ، ثم انتقلت فيما بعد إلى أوربا فى النصف الثانى من ذات القرن [٣] والواقع أن الإشتقاق اللاتينى للإصطلاح

---

(١) النشرة الاقتصادية للبنك الأهلى المصرى - خدمات مصرفية جديدة - Factoring ، العدد الثالث ، المجلد الخمسون ١٩٩٧ ، القاهرة ص٨ .

(٢) د/ فايز نعيم رضوان ، عقد شراء الحقوق التجارية ، طبع دار الفكر العربى ١٩٨٦ ، د/ هشام فضلى ، عقد شراء الحقوق التجارية ، دار النهضة العربية - القاهرة ١٩٩٧م .

(٣) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ١٨ .

الأنجلو سكسونى - Factoring - لم يطمئن إليه رجال القانون فى فرنسا فى بداية الأمر ، لدى إدخاله فى لغة الأعمال الفرنسية ، باعتبار أنه اصطلاح لا يتفق مع أى تصور قانونى تقليدى Classique فى فرنسا ، وبالتالى فقد تلقاه رجال القانون الفرنسيون بكثير من التحفظ ، إلا أنه من ناحية أخرى وبالمقابل فقد لاقى قبولاً من جانب رجال المال والإقتصاد ، وذلك بسبب النزعة الدولية لهذا النظام ، من خلال شيوع استخدام المصطلحات الأنجلوسكسونية فى هذا المجال [1] .

ولم يحاول الفقه الفرنسي أن يجهد نفسه كثيراً فى البحث عن ترجمة فرنسية لأصل كلمة Factoring ، كما أن الترجمات التى سيقت فى هذا الصدد ، كانت تتميز بعدم الدقة فى الدلالة على تحديد مضمون اتفاق الفاكتورينج ذى الطبيعة المركبة ، [2] وهو ما دفع بمؤسسات شراء الفواتير فى فرنسا إلى عدم

(1) ch . Gavalda et j . Stoufflet, le. Contrat dit de " Factoring " j.c.p, 1966 –1-2044. N.3.

يتشابه هذا الإصطلاح من حيث طريقة تلقيه فى الواقع القانونى الفرنسى مع مصطلح الائتمان الإيجارى Leasing الذى تم إدخاله حديثاً فى لغة الأعمال الفرنسية تحت اصطلاح Le credit – bail ، والذي لم يثر فى الواقع فى نظر جمهور الفقه الفرنسي فى البداية أية فكرة محددة أو مستقلة :

A. Bonnaud, le factoring . une novelle forme d'aide a` L'exportation , Banque 1964, P . 671 et suiv .

وفى عقد الائتمان التجارى أنظر :

cl. champaud, " le leasing ": j.c.p,1965. 1 . 1954

مشار إليه فى مقال الأستاذان جافلدا وستوفليه ، عقد الفاكتورينج ، الأسبوع القانونى ١٩٦٦ - ٢٠٤٤ فقرة ٣ .

(٢) منها على سبيل المثال Factorie أى مكتب توكيل تجارى ، راجع د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص١٩ .

استخدامها ، على اعتبار أن التسمية الأصلية للكلمة تعبر عن طبيعة العقد والإلتزامات المترتبة عليه ، ومن ثم ظلت هذه المؤسسات محتفظة بالإصطلاح الأنجلو سكسونى ، إلى أن صدر مرسوم خاص فى فرنسا فى نوفمبر ١٩٧٣ ، واستخدم بدلاً منه مصطلح affacturage للدلالة على اتفاق شراء فواتير الديون التجارية ، وذلك اشتقاقاً من كلمة Facture فاتورة.[١]

ويشير الكتاب الفرنسيون فى هذا الصدد ، إلى أن الأصل الأنجلو أمريكى لاصطلاح الـ Factoring الذى استعمل وازدهر به ، كان دافعاً لاستمرار اعتماد الشركات ورجال الأعمال الأوربيين له ، خاصة وقد رأى هؤلاء ، أن استعمال هذا المصطلح ، يمثل دلالة على التطور والفعالية التى يتميز بهما المنهج الأمريكى لهذا النظام ، أيضاً ما يتميز به من سمعة تجارية وشهرة كبيرة ، فى مجال الإدارة المالية الناجحة للشركات ، وما حققته هذه الإدارة طوال فترة زمنية طويلة من منافع مطردة ومتزايدة للشركات الفرنسية .[٢]

تعريفه :

اختلف الفقهاء فى تحديد مفهوم عقد شراء الحقوق التجارية ، فرأى بعض الفقهاء أن الصورة التقليدية لتحصيل الديون ، تتمثل فى قيام المحصل المحترف

---

(1) Ch . Gavalda et J. Stoufflet , Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P. 1966-2044,N.3,. J.L, Rives – Lange, “ Le Factoring “ Bull. Transp, 1973 P.314, Gavalde et Stoufflet, Chronique de Droit Bancaire, J.C.P, 1985-1-3221, N.5 .

د/ فايز رضوان ، المرجع السابق ، ص١٣ ، د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣٠٢ .

(2) R. Rodiere et J.L, Rives – Lange, Droit Boncaire, D, 1980 . N. 299, P. 376, Gavalda et Stoufflet, op. cit, J.C.P, 1966-1-2044, N.3 .

لهذا النشاط Factor بالوفاء بقيمة الفواتير إلى الصانع أو التاجر ، مقابل تحويل حقوق هذا الأخير التى فى ذمة عملائه إلى الفاكتور ، وحصوله على العمولة والفائدة المقررتين•[١]

وجاء فى تعريفه : أنه عقد تقوم بمقتضاه شركة Factor بتقديم خدمات التمويل وحفظ حسابات العملاء ، وتحصيل أوراق القبض ، والحماية من مخاطر الائتمان ، مقابل تنازل العميل عن أوراقه التجارية بالبيع أو الرهن •[٢]

ويتجه بعض الفقهاء إلى أن عقد شراء الحقوق هو ذلك العقد الذى بمقتضاه يتم نقل ملكية حقوق أحد التجار أو المنتجين، إلى أحد البنوك أو المؤسسات المالية المسموح لها بمباشرة هذا النشاط ، مقابل ضمان هذا الأخير الوفاء بها وعدم حقه فى الرجوع على التاجر أو المنتج بأى شئ ، إذا فشل فى استيفاء هذه الحقوق ، هذا بجانب الخدمات التجارية والإدارية والمحاسبية الأخرى ، التى يلتزم بتقديمها للمشروع التجارى أو الصناعى ، والتى تسهل تحقيق الهدف الأساسى من هذا العقد ، وهو تحصيل الحقوق ، وذلك مقابل عمولة معينة متفق عليها•[٣]

ويرى البعض الآخر وفى ذات الإطار، أن عقد شراء الحقوق التجارية يعبر عن التزام أحد المؤسسات المتخصصة ،بتعجيل قيمة فواتير عميلها على مدينيه ، مقابل انتقال ملكية هذه الحقوق لها، وتعهدها بعدم الرجوع إليه فى حالة إخفاقها فى استيفاء هذه الحقوق ، ومساعدته بمجموعة كبيرة من الخدمات الإدارية .[٤]

---

(1) Ch. Gavalda et J.Stoufflet , op. Cit , J. C.P, 1966-2044. N. 17

(٢) النشرة الاقتصادية للبنك الأهلى المصرى ، السابق الإشارة إليها ، ص٨ •

(٣) د/ فايز رضوان ، المرجع السابق ، ص ١٢ •

(٤) د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص٥ •

والملاحظ من هذه التعريفات لعقد الفاكتورينج ، أنها تنظر إليه باعتباره نظاماً يرتب نقلاً حقيقياً لملكية السندات أو الفواتير المثلة لديون التاجر أو المنتج (الدائن) ، فى مواجهة عملائه (المدينين) ، لمصلحة المؤسسة المالية المشترية ، يؤسَّس على أحكام حوالة الحق أو الحلول الإتفاقى (على النحو الذى سنزيده إيضاحاً فى هذه الدراسة) لتنظيم كيفية انتقال ملكية الحقوق محل العقد لهذه المؤسسة ، مقابل التزامها بتعجيل دفع قيمة هذه الحقوق للتاجر الدائن فوراً ، ودون الإنتظار لحين حلول أجلها ، على أن تقوم هى فيما بعد بتحصيلها من المدينين بها ، لقاء عمولة معينة ، يضاف إليها المصروفات ، وأحيانا فائدة عن المدة المتبقية من آجال هذه الحقوق .

ورغم بعض الفوارق المتعلقة بالتفاصيل بين هذه التعريفات ، إلا أنها تظهر بجلاء ارتباط الوفاء بقيمة الفواتير بنقل ملكية الحقوق الثابتة فيها لمصلحة جهة الشراء ، مما يوحى بأن العملية تمثل فى جوهرها نقلاً لهذه الحقوق بمقابل (بيع) ، والواقع أن هذا هو ما دفع بالرأى الراجح فى الفقه إلى إطلاق اصطلاح " عقد شراء الحقوق التجارية " على هذا العقد.[1]

وعلى ما تقدم فإن هناك محاور رئيسة ثلاثة ترتكز عليها هذه التعريفات ، وذلك على النحو التالى :

١ ـ توفير التمويل اللازم لمشروعات العميل ، من خلال سداد نسبة من ديونه

(1) S. Pisar, aspects Juridiques du Factoring International, Rev. Banque, 1970 . p . 251 .

د/ محى الدين إسماعيل علم الدين ، موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية ، دار النهضة العربية ١٩٨٧ ، الجزء الأول ، رقم ٤٤٣ ، ص ٥٢٢ ، د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ٩ ، النشرة الإقتصادية للبنك الأهلى المصرى ، السابق الإشارة إليها ، ص٨ .

لدى الغير ، تدفع إليه مقدماً قبل تحصيلها بالفعل .

٢ ـ توفير الحماية الائتمانية للعميل ، بتحمل عبء مخاطر الديون المعدومة ، وتأمينه ضد الخسائر الناجمة عنها .

٣ ـ إدارة شئون العميل ، المتعلقة بحسابات المدينين ، ودفاتر المبيعات الآجلة ، وإرسال الفواتير للمشترين ، من خلال القيام بإمساك دفاتر المبيعات ، وبأعمال تحصيل ديون العميل لدى الغير ، وأيضاً المتابعة والرقابة على هذه الديون للتأكد من تحصيلها فى تواريخ استحقاقها .[١]

هذا بينما نجد أن هناك اتجاها فى الفقهة ، يأخذ على تعريف عقد الفاكتورينج كصورة لشراء الحقوق التجارية مقابل عمولة ، بأنه يصعب إدراج العناصر المتعددة التى يشملها اتفاق الطرفين فى هذا العقد فى كلمة واحدة هى الشراء ، إذ أن هذا العقد ، فى نظر هذا الإتجاه ، يشتمل بجانب ذلك على مجموعة من الخدمات لا تقل أهمية ، كتقديم الإعتمادات ، وضمان خطر عدم الوفاء ، وتحصيل الحقوق ، وتقديم الإستشارات ، ومسك حسابات الزبائن ، وهو الأمر الذى من شأنه أن يبتعد بعقد الفاكتورينج عن طبيعته وأهدافه ، فالوكيل Factor لا يشترى الحقوق ويضمنها عند الإستحقاق مقابل عمولة معينة ، بل يحل محل عمليه فى هذه الحقوق بعد أداء قيمتها ، بقيدها فى الجانب الدائن من الحساب الجارى المفتوح بينهما لهذا الغرض ، مقابل عمولة ، بالإضافة إلى ما يقدمه من ضمانات وخدمات أخرى ، وعلى هذا ، فإن هذا العقد يأخذ صورة حوالة الحق أو الحلول الإتفاقى ، وليس الشراء وينتهى من ثم إلى تعريف عقد الـ "Factoring" بأنه عقد بمقتضاه يلتزم العميل بتحويل حقوقه على المدين للوكيل تحويلا ناقلاً للملكية ، مقابل حصوله على قيمة هذه الحقوق إما معجلاً

---

(١) النشرة الاقتصادية للبنك الأهلى المصرى ، خدمات مصرفية جديدة ، شراء الفواتير بالجملة ، مرجع سابق ، ص٨ .

أو عند الاستحقاق ، مع أداء عمولات وفوائد يحددها الطرفان فى العقد ، بينما يلتزم الوكيل بتحصيل هذه الحقوق لدى المدين ، وضمان خطر عدم الوفاء بقيمتها عند الإستحقاق فى حالة إعسار أو إفلاس المدين ، ومن ثم يفقد حقه فى الرجوع على العميل ، كذلك يلتزم بتقديم خدمات أخرى إدارية وتجارية ومحاسبية ٠[1]

ويتناول أستاذنا الدكتور/ على جمال الدين عوض عقد شراء الفواتير تحت تسمية " وكالة التسويق " مشيراً إلى أن البعض يسميها ـ بسبب ظاهرها ـ شراء للحق ، وإن كان الوكيل ـ بحسب رأي سيادته ـ حقيقة لا يضارب عليه ، وإنما يقوم بعملية ائتمان أو اعتماد لصالح عميله ، وأجره فيها عمولة تغطى مخاطر عدم الوفاء وخدمات أخرى يقدمها الوكيل ، كما يتقاضى فائدة إذا سلم المبلغ مقدماً إلى العميل ٠[2]

ويؤخذ على إطلاق اصطلاح " وكالة التسويق " على عقد شراء فواتير الديون التجارية ، أن صورة الوكالة لم تعد تمثل الدور الحقيقى لمؤسسة التمويل Factor في الوقت الحالى ، وأن العقد بصورته التى يجرى عليها العمل الآن ، يتضمن تطوراً فى الأدوار التى تقدمها المؤسسة (أو البنك) المتخصصة لخدمة عملائها ، تتجاوز مجرد القيام بوكالة التسويق التى كانت موجودة فيما مضى ، حين كانت مهمة الوكيل Factor تقتصر على تلقى البضائع من الصناع والتجار ، والبحث عن مشترين لها ، أى القيام بدور تسويق منتجات عملائه ٠

فى حين نجد أن الحاجة دعت فيما بعد إلى ضرورة قيام الوكيل بتحويل

---

(١) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ١٨ ، وقرب د/ هانى دويدار ، حيث يرى أن عقد الفاكتورينج هو ذلك العقد الذى بمقتضاه يتولى أحد المتخصصين ويسمى المحصل بتحصيل حقوق لحسابه الخاص ، كانت ثابتة للمتعاقد معه ، وقام بالوفاء بقيمتها ، وذلك مقابل التزام المتعاقد معه بدفع عمولة ٠ (عقد تحصيل الحقوق التجارية ، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والإقتصادية ١٩٩١ ، ص ٣٠٣) ٠

(٢) عمليات البنوك من الوجهة القانونية ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٦ ، ص ٥٦١ ٠

حقوق العملاء ، مع كل ما يرتبط بذلك من مخاطر ، وإلى تقديم المعلومات والإستشارات التجارية ، وإلى تنظيم حسابات العملاء المتعلقة بكم هائل من الفواتير ، فضلاً عن ضمان خطر امتناع المدينين عن سداد الديون فى أجل الاستحقاق ، لتعنتهم أو إفلاسهم ، وهى الصورة التى استقر عليها العقد فى الوقت الحالى ، والتى تتمثل فى تقديم خدمات التمويل والضمان وسائر الخدمات الإدارية والمحاسبية ٠[1]

على خلاف مركز الوكيل فى الوكالة للتسويق ، حيث يصعب فى ظل أحكام الوكالة المعروفة أن يؤدى دور الضمان ، ومن ثم يستطيع الوكيل أن يرجع على التاجر (الدائن الأصلى) إذا فشل فى تحصيل الدين فى أجل الإستحقاق ٠

ولذا فإننا نرى - مع الإتجاه الغالب فى الفقه - أن هذا العقد يمثل شراءً لحقوق التاجر المنتج لدى عملائه المستوردين ، يتم عن طريق نقل ملكية سندات (فواتير) هذه الديون ، لمؤسسة مالية أوبنك ، بموجب اتفاق يتضمن عناصر العقد المختلفة ٠[2]

ومن ثم فإن التعريف الذى نقترحه لهذا النظام لن يختلف كثيراً عما تقدم من تعريفات الفقهاء له ، فبالإجمال فإن عقد الـ " Factoring " هو عبارة عن آلية أو تقنية مالية معينة تتمكن بمقتضاها المشروعات التجارية من الحصول على

---

(١) د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص٤ ، د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص٨ ، د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ١٨ وما بعدها ٠

J.L, Rives – Lange, "Le Factoring " Bull. Trans, 1973. 314, Ch.Gavalda " Factoring " ency . dalloz . dr . com, 1973 . N. 4 .

(٢) يدل على ذلك من الناحية العملية أن المؤسسة المالية المشترية هى التى تظهر قيم الديون محل الشراء فى ميزانيتها ، وهذا يعنى أن التنازل تم بالكامل ، أما إذا شملت عملية التنازل شروطاً أخرى تجعل بائع الديون على علاقة بالديون المباعة فإن التنازل يعتبر غير تام ٠ د/ خالد أمين عبد الله ، الخلفية العلمية والعملية للتوريق ، مجلة اتحاد المصارف العربية ، العدد ١٧٠ ، المجلد ١٥ ، ١٩٩٥ ، ص ٣٤ ٠

ويرتبط بذلك خدمة أخرى لا تقل أهمية عن خدمة التمويل ، وهى التى تتعلق بالضمان ، فالبنك أو مؤسسة التمويل المشترية عندما تقوم بالوفاء بالدين للبائع (الدائن) ، فهذا يعنى التزامها - فى إطار منظومة هذا العقد - بضمان تحصيل الدين من المشترى (المدين) ، فإذا تعذر ذلك لإعساره أو إفلاسه أو لتعنته ، فلا يمكن للمؤسسة فى هذه الحالة الرجوع على العميل (الدائن) ، ذلك أنها تضمن للعميل استيفاء حقه حالاً أو مستقبلاً ، دون إمكان الرجوع عليه إذا ما تعذر هذا الاستيفاء [1] (على تفصيل فى ذلك كما سيلى) ، خاصة وأن مؤسسة الشراء عادة ما تقبل شراء الحقوق بعد دراسة المركز المالى للعميل ، وبمجرد ورود فواتير الديون إليها ، وكذلك دراسة الجدارة الائتمانية للمدين •

ثانياً : انخفاض مخاطر الديون المعدومة والخسائر التى تؤثر على صافى أرباح المشروع التجارى •

يعهد المشروع التجارى أو الصناعى للمؤسسة المتخصصة ، بتحصيل حقوقه لدى عملائه المتعددين ، عن طريق بيع الحقوق لهذه المؤسسة ، وهى بما تملكه من أجهزة إدارية ومحاسبية ، ومن الخبرات المتراكمة فى مجال تحصيل الديون ، تستطيع أن تقتضى هذه الحقوق بأقل تكلفة وبأقصر الطرق ، ويترتب على ذلك أن يتخلص التاجر - من الوجهة المحاسبية - من بند تحصيل الحقوق من العملاء من ميزانيته العمومية ، ويستبدل ذلك بحساب وحيد يعبر عن علاقته بمؤسسة التمويل • [2]

وتبرز أهمية هذه الميزة بصورة أكثر وضوحاً ، بالنسبة للمشروعات ذات الحجم المالى والهيكل التنظيمى المحدود ، التى لا تمتلك وسائل فعالة لاقتضاء

---

(١) د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٦ ، ص ٥٦١ ، د/ أحمد عبد الرحمن الملحم ، المرجع السابق ، ص ٢٢ •

(٢) د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص٣٠٧ •

حقوقها لدى المدينين ، وخاصة فى حالة ما إذا كانت الديون محل البيع خارج حدود الدولة ، وفى مجال العلاقات التبادلية الدولية ، حيث يتوفر لمؤسسة التمويل المتخصصة فى مجال الـ " Factoring " جهاز إدارى ومعلوماتى يمكنها من الإحاطة بمراكز العملاء (المستوردين) فى البلد الأجنبى ، بحيث تكون أقدر على وزن المخاطر التى يتعرض لها العميل - الطرف فى العقد - فى السوق الخارجى ، بحيث لا يقبل على شراء حقوق ناشئة عن عمليات ، إلا بعد اطمئنانه إلى إمكانية تحمله مخاطرها ، وعلى أن تكون نسبة الديون التى قد يحصل التخلف عن وفائها ضئيلاً .

وقد تتولى المؤسسة الشئون القانونية والقضائية لعملائها إذا كان ذلك متاحاً لها ، مقابل العمولة التى تتقاضاها من العميل ، وفى هذا تخفيض واضح لنفقات استيفاء الحقوق من الناحية الإدارية ، والتى قد تنتج عن أعمال متابعة تحصيل الديون ، وكذلك توفير المصروفات والأعباء الناتجة عن تشغيل فريق عمل كامل للقيام بدور المراقب المالى.[(1)]

ثالثاً : ويظهر الجانب الأصيل لعملية شراء فواتير الديون التجارية Factoring من خلال وجود خدمات أخرى بجانب عملية الائتمان - الذى يمثل الجانب التمويلى فى العقد - والضمان ، وذلك بإيجاد إدارة متميزة تعمل على وضع الطرق والأساليب الحديثة والمتجددة فى الإدارة تحت تصرف الدائنين ،

---

(١) د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٧ ، ص ٥٦٢ ، النشرة الإقتصادية للبنك الأهلى المصرى ، المشار إليها سابقاً ، ص١٠ .

Ch . Gavalda et J. Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P, 1966 -1-2044, N.5, R.Rodiere et J.L, Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980. N. 300, P. 377

ويرتبط بذلك خدمة أخرى لا تقل أهمية عن خدمة التمويل ، وهى التى تتعلق بالضمان ، فالبنك أو مؤسسة التمويل المشترية عندما تقوم بالوفاء بالدين للبائع (الدائن) ، فهذا يعنى التزامها ـ فى إطار منظومة هذا العقد ـ بضمان تحصيل الدين من المشترى (المدين) ، فإذا تعذر ذلك لإعساره أو إفلاسه أو لتعنته ، فلا يمكن للمؤسسة فى هذه الحالة الرجوع على العميل (الدائن) ، ذلك أنها تضمن للعميل استيفاء حقه حالاً أو مستقبلاً ، دون إمكان الرجوع عليه إذا ما تعذر هذا الاستيفاء [1] (على تفصيل فى ذلك كما سيلى) ، خاصة وأن مؤسسة الشراء عادة ما تقبل شراء الحقوق بعد دراسة المركز المالى للعميل ، وبمجرد ورود فواتير الديون إليها ، وكذلك دراسة الجدارة الائتمانية للمدين .

ثانياً : انخفاض مخاطر الديون المعدومة والخسائر التى تؤثر على صافى أرباح المشروع التجارى .

يعهد المشروع التجارى أو الصناعى للمؤسسة المتخصصة، بتحصيل حقوقه لدى عملائه المتعددين ، عن طريق بيع الحقوق لهذه المؤسسة ، وهى بما تمتلكه من أجهزة إدارية ومحاسبية ، ومن الخبرات المتراكمة فى مجال تحصيل الديون ، تستطيع أن تقتضى هذه الحقوق بأقل تكلفة وبأقصر الطرق ، ويترتب على ذلك أن يتخلص التاجر ـ من الوجهة المحاسبية ـ من بند تحصيل الحقوق من العملاء من ميزانيته العمومية ، ويستبدل ذلك بحساب وحيد يعبر عن علاقته بمؤسسة التمويل .[2]

وتبرز أهمية هذه الميزة بصورة أكثر وضوحاً ، بالنسبة للمشروعات ذات الحجم المالى والهيكل التنظيمى المحدود ، التى لا تمتلك وسائل فعالة لاقتضاء

---

(١) د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٦ ، ص ٥٦١ ، د/ أحمد عبد الرحمن الملحم ، المرجع السابق ، ص ٢٢ .

(٢) د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص٣٠٧ .

حقوقها لدى المدينين ، وخاصة فى حالة ما إذا كانت الديون محل البيع خارج حدود الدولة ، وفى مجال العلاقات التبادلية الدولية ، حيث يتوفر لمؤسسة التمويل المتخصصة فى مجال الـ " Factoring " جهاز إدارى ومعلوماتى يمكنها من الإحاطة بمراكز العملاء (المستوردين) فى البلد الأجنبى ، بحيث تكون أقدر على وزن المخاطر التى يتعرض لها العميل - الطرف فى العقد - فى السوق الخارجي ، بحيث لا يقبل على شراء حقوق ناشئة عن عمليات ، إلا بعد اطمئنانه إلى إمكانية تحمله مخاطرها ، وعلى أن تكون نسبة الديون التى قد يحصل التخلف عن وفائها ضئيلاً •

وقد تتولى المؤسسة الشئون القانونية والقضائية لعملائها إذا كان ذلك متاحاً لها ، مقابل العمولة التى تتقاضاها من العميل ، وفى هذا تخفيض واضح لنفقات استيفاء الحقوق من الناحية الإدارية ، والتى قد تنتج عن أعمال متابعة تحصيل الديون ، وكذلك توفير المصروفات والأعباء الناتجة عن تشغيل فريق عمل كامل للقيام بدور المراقب المالى •[1]

ثالثاً : ويظهر الجانب الأصيل لعملية شراء فواتير الديون التجارية Factoring من خلال وجود خدمات أخرى بجانب عملية الائتمان - الذى يمثل الجانب التمويلى فى العقد - والضمان ، وذلك بإيجاد إدارة متميزة تعمل على وضع الطرق والأساليب الحديثة والمتجددة فى الإدارة تحت تصرف الدائنين ،

---

(١) د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٧ ، ص ٥٦٢ ، النشرة الإقتصادية للبنك الأهلى المصرى ، المشار إليها سابقاً ، ص١٠ •

Ch . Gavalda et J. Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P, 1966 -1-2044, N.5, R.Rodiere et J.L, Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980. N. 300, P. 377

ويتم ذلك بقيام مؤسسة التمويل بإدارة دفاتر المبيعات وحسابات المدينين ، بواسطة العمالة المتخصصة المتوفرة لديها ، مما يفسح المجال أمام رؤساء الشركات التجارية لأداء الأعمال الفنية الأخرى الأكثر تحقيقاً للأرباح •[1]

وفى إطار الدور الذى تؤديه مؤسسة التمويل Factor ، فإنها تقوم بتسهيل عملية تسويق منتجات عملائها فى الأسواق الخارجية ، وتسليم هذه البضائع للمستوردين ، مع تحرير الفواتير بالقيم المتفق عليها ، كما أنها تلتزم بإمداد التاجر بالمعلومات الكاملة عن المراكز المالية لعملائه ، بما تمتلكه من أجهزة متخصصة فى جمع المعلومات ، وذلك تقليلاً لحجم المخاطر التى يمكن التعرض لها فى مرحلة استيفاء الحقوق ، وهى تستفيد من ذلك من حيث الوقوف على مدى الثقة والائتمان التى يتمتع بهما كل من التاجر الدائن ، وكذلك عملائه ، أيضاً من حيث اختيار الحقوق التى ستقبل دخولها فى الضمان الذى تلتزم به وفقاً للعقد•

وهى تؤدى هذا الدور بالتعاون مع العميل الذى يلتزم من جانبه بإمدادها بما توصل إليه من معلومات عن المراكز المالية للمشترين (المدينين) ، وعن طبيعة الديون محل العقد ، وذلك حتى يضمن الحصول على موافقة المؤسسة المالية على دخول كافة ديونه لدى عملائه فى هذا الضمان •[2]

---

(1) R. Rodiere, " Le Factoring " In Etudes Juridiques du Proche Orient, 1974, J.L. Rives – Lange, " Le Factoring ", Bull . Transp, 1973, 314, A. Bounaud, " Le Factoring " une Nouvelle Forme d'aide a`l'exportation , Banque , 1964, 671 .

د/ على عوض ، الموضع السابق •

(٢) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص١٦ ، د/ إلياس ناصيف ، عقد الفاكتورينج وتنفيذه بواسطة المصارف ، مجلة اتحاد المصارف العربية ١٩٩٥ ص٤٨ ، د/ خالد أمين عبد الله ، الخلفية العلمية والعملية للتوريق ، مجلة اتحاد المصارف العربية ١٩٩٥ ، ص ٣٤ •

أضف إلى ما تقدم ، أنه مما ساعد على إنتشار التعامل بنظام الـ Factoring ما يتميز به من التعاون بين الشركات والمؤسسات التى تمارس هذا الإستثمار ، من خلال تنظيمها على هيئة دوائر تغطى أجزاء كبيرة من الدول ، وتعاون هذه المؤسسات فى مجال التجارة الداخلية والخارجية بما يضمن تحصيل جميع الحقوق ، وتبادل الحصول على المعلومات ، أيضاً ومن خلال قيامها بالعمل على هيئة مراسلين لمثيلاتها فى الدول المختلفة ، أمكن لها تنشيط وتنمية حركة الصادرات والواردات على المستوى الدولى.[1]

وعلى ما تقدم يتضح أنه يتوفر لعمليات الـ " Factorirng " نظام قوى يتمتع بالكفاءة فى توفير الائتمان ورقابته ، استناداً إلى مشورة مؤسسات الـ " Factoring " التى تتمتع بقدرة عالية على التقسيم الائتمانى.

ولعل الخدمة التى تؤديها هذه المؤسسات ، من حيث توفير التمويل القصير الأجل ، والمساعدة على زيادة التدفقات المالية للعملاء ، قد دفعت البنوك مؤخراً - فى إطار ما يعرف بالخدمات المصرفية (أو المصارف) الشاملة والقيام بالخدمات المصرفية الحديثة - إلى أداء هذا النوع من الخدمات إما مباشرة ، أو من خلال شركات كبرى تتخصص فى هذا المجال.[2]

---

(1) S. PISAR. Aspects Juridiques du Factoring International . Banque . 1970, P . 252, N . 2 .

د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص١٧ .

(٢) النشرة الاقتصادية للبنك الأهلى المصرى- المشار إليها سلفاً ، ص١٠

المبحث الثانى

التقنية (الآلية) المالية لعمليات شراء الديون التجارية

LA Technique Financiere de L' operation de " Factoring "

تمهيد وتقسيم :

يفترض تحديد الإطار العام لإتفاق شراء الحقوق التجارية "Factoring" الذى يعمل من خلاله على تحقيق أهدافه الإقتصادية ، وفقاً لأحكامه المفصلة التى يجرى عليها العمل فى الحياة التجارية ، وباعتباره أحد الصور العقدية التى أفرزتها الحياة التجارية ، لمواجهة صعوبات حقيقية تواجه المشروعات التجارية فى تحصيل ديونها التجارية ، يفترض وجود العديد من الفواتير الممثلة لديون آجلة تنشأ لمصلحة التاجر ، من إجراء عمليات تجارية متعددة ، والتى تقوم معها حاجة التاجر الدائن (L'adherent) إلى استيفاء هذه الديون بصورة عاجلة ، لمواجهة متطلبات أعماله التجارية من الأموال السائلة •

فيلجأ هذا التاجر إلى مؤسسات مالية متخصصة(Factor) ، حيث يقوم ببيع ديونه لدى عملائه لمصلحة هذه المؤسسة ، عن طريق إرسال نسخة من هذه الفواتير للمؤسسة التى يتعامل معها ، وعندئذ تقوم المؤسسة المشترية بدفع نسبة مئوية للدائن ، تدور غالباً حول ٨٥٪ من القيمة الإجمالية للفواتير ، فتقوم هذه المؤسسة بإعداد كشوف بحسابات العميل المتعلقة بالبيوع الآجلة لتحصيل قيمتها كاملة من المدين في ميعاد الإستحقاق ، كما يلتزم العميل بدفع ما قد يستحق عليه من العمولة والمصروفات والفوائد ، مقابل قيامها بخدمة التمويل والضمان ، والخدمات الإضافية الأخرى المتعلقة بالنواحى الإدارية والمحاسبية •

وعلى ما تقدم ، فإننا سنتناول ثلاثة مسائل تتعلق بالتقنية المالية لاتفاق الـ

Factoring كل منهما في مطلب مستقل وذلك على النحو التالي :

مطلب أول : تحديد الإطار العام للإتفاق (إبرام اتفاق بيع الديون التجارية) •

مطلب ثان : اتفاق الـ Factoring أداة لتداول الديون قصيرة الأجل ولتقديم خدمات التمويل والضمان •

مطلب ثالث : اتفاق الـ Factoring وسيلة فعالة للإدارة التجارية والإدارية الحديثة والمتكاملة للمشروعات التجارية •

المطلب الأول
تحديد الإطار العام لاتفاق شراء فواتير الديون التجارية

يعتبر عقد الـ Factoring من العقود التجارية المستحدثة والتى تعد مجالاً خصباً لتطبيق مبدأ سلطان الإرادة السائد فى المعاملات التجارية بصفة عامة ، حيث الإعتقاد السائد الذى يقضى بأن انتعاش التجارة لا يتحقق إلا مع كفالة الحرية الكاملة للمتعاقدين فى تنظيم تعاقداتهم ، والتى تعتبر ، من ناحية أخرى ، مظهراً لعجز المشرع عن ملاحقة الواقع العملى فى ميدان التجارة ، خاصة فيما يتعلق بمجالات تمويل المشروعات التجارية ، وتوفير الأموال الكافية لتدبير احتياجاتها وفقاً للتطور التكنولوجى فى العصر الحديث• [1]

وقد ترتب على ذلك أن أصبح لإرادة الطرفين فى عقود الـ Factoring ، الدور الأكبر فى تنظيم العلاقات التى يرتبها العقد فيما بينهما ، كما أن عدم وجود نصوص تشريعية تنظم هذا العقد ، يحتم ضرورة الرجوع إلى الأحكام

---

(١) د/ فايز نعيم رضوان ، عقد الائتمان الإيجارى ، دار الفكر العربى ١٩٨٥ ، ص٧ •

M. Verny " La Definition de Contrat d' Affacturage, Rev, Trim . D.Com, 1982. P . 334 .

العامة لنظرية الإلتزام فى بعض المواضع ، سواء فيما يتعلق بتكوين العقد ، أو بتحديد وضبط آثاره - كما فى حالة تحديد الأساس القانونى لعملية تحويل الديون إلى مؤسسة التمويل، أو إحلالها محل العميل فى ملكية هذه الديون ، باعتبار ذلك هو أساس العقد وهدفه الأول - أيضاً فإن عقد شراء الفواتير باعتباره - كما سنرى - يشكل مزيجاً من عقود مدنية وتجارية ، كالحلول الإتفاقى أو حوالة الحق والوكالة والحساب الجارى ، فإنه يمكن الرجوع فيه إلى الأحكام الخاصة بهذه العقود ، وتطبيقها أو القياس عليها فيما يخص استنباط أحكامه وآثاره ٠[1]

ويتميز اتفاق الـ Factoring من هذه الوجهة بسمات وخصائص معينة ، تقوم على التقريب والتعاون بين المشروعات التجارية والمؤسسات المالية المتخصصة فى شراء الفواتير من أجل تحقيق أهداف اقتصادية مشتركة ٠

وفيما يتصل بكيفية إبرام هذا العقد ، فإننا نلاحظ أن هذا الإتفاق يفترض التزام العميل (المشروع الدائن)، [2] بتحويل حقوقه لدى مدينيه [3] والثابتة فى فواتير محررة ضدهم ، لمصلحة بنك أو مؤسسة مالية متخصصة ، [4] على نحو

---

(١) لمزيد من التفصيل :

M. Verny " La Definition de Contrat d' Affacturage, Rev. Tim. Dr. Com, 1982, P. 334,

د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٢٥ ٠

(2) L' adherent

(3) Le debiteur

(4) Factor

يجب على أى مؤسسة تمارس مهنة شراء الحقوق التجارية فى فرنسا، أن تحصل على ترخيص مسبق وفقاً لقانون الائتمان الصادر فى سنة ١٩٨٤ ، والذى حل محل قانون ١٣ يوليو ١٩٤١ ، وطبقاً للمادة (١٥) من هذا القانون يتعين على مؤسسة الائتمان قبل البدء فى مزاولة نشاطها، الحصول على موافقة اللجنة المنصوص عليها فى المادة (٢٩) من القانون، وهى لجنة مؤسسات الائتمان = =

ينقل ملكية هذه الحقوق إليها ، مقابل حصوله على قيمة هذه الحقوق إما مقدماً وبمجرد إبرام الاتفاق (وهو الغالب) ، أو عند حلول أجل الإستحقاق ، بالإضافة إلى قيام المؤسسة بتقديم خدمات أخرى إدارية ومحاسبية وتنظيمية ، فى مقابل التزام العميل بتقديم العمولات والمصروفات التى يحددها اتفاق الطرفين فى العقد ، بجانب فوائد ما تم تعجيله من قيمة الحقوق ، محسوبة وفقاً للمدة من تاريخ الدفع وحتى حلول أجل الدين ، ويشمل الاتفاق أيضاً التزام الـ Factor بتحصيل قيمة هذه الحقوق لدى المدين عند حلول الأجل ، مع ضمان خطر عدم الوفاء فى حالة إفلاس المدين أو تعنته فى الوفاء ، وبالتالى عدم

= Comite` de Etablissement de Credit ، وتختص هذه اللجنة وفقا للمادة (٣١) من القانون ، بمراقبة صحة تأسيس مؤسسات الائتمان والترخيص لها بالتأسيس، وتلجأ مؤسسات شراء الفواتير إلى إطار الشركات المالية، ولم يحدد القانون الشكل القانونى الذى يتعين على الشركة المالية اتخاذه (د/ هشام فضلى، المرجع السابق، ص٧٤) .

ويذهب القضاء إلى تجريم ممارسة مهنة شراء الحقوق إذا تمت دون الحصول على ترخيص مسبق ، باعتبار ذلك يعد من قبيل مزاولة العمل المصرفى بغير الحصول على موافقة الجهات المختصة

Voir : Note Ch. Gavalda, rev.trin . dr .com, 1976, P . 753.

وفى مصر، وكما سبق أن ذكرنا، ورغم عدم انتشار الشركات المتخصصة فى هذا المجال، نجد أن بعض البنوك قد بدأت فى ممارسة هذا النوع من العقود كالبنك المصرى لتنمية الصادرات، وإن كان يمكن فى ظل الاتجاه العام فى العصر الحديث، اللجوء إلى فكرة البنوك الشاملة التى تؤدى خدمات الفاكتورينج بجانب وظائفها التقليدية، ذلك أن البنوك - فى ظل هذا الاتجاه - لا تقوم على أساس التخصص القطاعى أو الوظيفى، بل تعمل على دعم الإستثمار وتشجيعه فى بناء الإقتصاد القومى ، لذلك يمكن أن تقوم هذه المصارف، بالإضافة إلى وظائفها التقليدية بتقديم سلسلة خدمات متنوعة ، مثل عمليات العقود الآجلة، واتفاقيات أسعار الفائدة الآجلة، فضلاً عن كل ما يتعلق بالخدمات المصرفية الشخصية، وهى تقوم بهذا النشاط إما مباشرة أو عن طريق شركات كبرى تتخصص فى هذا المجال .

(النشرة الاقتصادية للبنك الأهلى المصرى ، السالف الإشارة إليها ، ص١٠ ، د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٨ ، ص١٣).

رجوعه على العميل ٠[١]

ويعبارة أخرى يتفق في هذا العقد على التزام مؤسسة التمويل بوفاء الحقوق التى تمثلها الفواتير التى يحررها العميل على مدينيه المشترين ، متى توافرت شروط معينة ، وعلى أن يحل محل العميل في حقوقه لدى هؤلاء المشترين ، وعلى العمولة والفوائد المستحقة نتيجة تعجيل الوفاء بهذه الحقوق ، أيضاً النص على الجزاءات التى تقع في حالة الإخلال بالتزامات أى من الطرفين ٠ [٢]

وجدير بالذكر أن اتفاق الـ " Factoring " وإن كان يقوم بين طرفين " الدائن ومؤسسة التمويل " إلا أنه يفترض وجود علاقة أخرى هى علاقة الدائن بالمدين ، وهى علاقة سابقة على نقل ملكية الدين التجارى للـ Factor ، وتتنوع مصادر هذه العلاقة ما بين عقود بيع أو توريد أو وكالة تجارية أو تقديم خدمات ....

وتعد هذه العلاقة هى أساس ومصدر وجود علاقة لاحقة هى علاقة مؤسسة الشراء بالمدين ، وهى علاقة ضرورية نظراً لحتمية رجوع المؤسسة على المدين لاستيفاء الدين فى ميعاد الإستحقاق ، بعد أن قام بوفائه من قبل للدائن ، ولاشك فى تأثر علاقة العميل الدائن بمؤسسة الفاكتورينج بكل من هاتين العلاقتين ، خاصة فيما يتعلق بقيام الفاكتور بتحصيل قيمة الدين ، وبراءة ذمة المدين لدى الوفاء له "٠ [٣]

هذا ويتميز عقد شراء الفواتير بأنه من العقود الملزمة للجانبين ، ينشئ التزامات متقابلة ومتبادلة بين طرفيه ٠

---

(1) R. Rodeire et J. L. Rives – Lange, op. cit. N.300, P.377, Bourland, " L'affactorage " Rev . Banque, 1977, P. 1078. A .

د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٢٤ ٠

(٢) د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٩ ، ص ٥٦٤ ٠

(٣) د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص٣٠ ٠

ومن ناحية أخرى يصنف هذا العقد باعتباره عقد إذعان من حيث تحديد الشروط العامة للعقد، حيث يستقل الفاكتور بتحديدها، ولا يمكن للعميل مناقشتها أو التفاوض بشأنها، وإنما تقوم المؤسسة بتحديدها مسبقاً فى صورة نموذج عام يقدم لكل راغب فى التعاقد، وهى التى تحدد حقوق والتزامات الطرفين.(١)

اختيار مؤسسة التمويل Factor لعملائها الدائنين:

تسبق مرحلة التعاقد - السالف الإشارة إليها - مرحلة سابقة، تقوم فيها المؤسسة المالية بإجراء التحريات الأولية عن المركز المالى للعميل، وذلك بهدف الإستيثاق من هذا المركز، ومن ملاءة العميل وحجم أعماله، من خلال دراسة طلب التعاقد الذى يتقدم به العميل للمؤسسة، وما يتضمنه من معلومات وبيانات دقيقة خاصة بالعميل، كاسم الشركة وعلامتها التجارية أو الصناعية، وحجم رأس مالها، ونوع نشاطها، وحجم الأعمال التى تمت خلال السنوات الثلاث الأخيرة مثلاً، ويشمل ذلك أيضاً طبيعة الأعمال أو الخدمات أو البضائع التى يقدمها لعملائه، ثم يجب على العميل أن يبين شروط الدفع أو طرق الوفاء التى يقبلها بصورة معتادة لاستيفاء حقوقه لدى عملائه، وما إذا كان الدفع يتم بواسطة شيكات أو كمبيالات أو دفع فى الحساب أو تحويلات نقدية ...(٢)

---

(١) د/ على جمال الدين عوض، المرجع السابق، رقم ٥٢٩، ص ٥٦٤.
Gavalda et Stoufflet, le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966 - 1- 2044, N. 20. B .

(2) " Des Precisions doivent etre donnees Par Le Fournisseur Sur La Situation de Son affire (Raison sociale, Capital) Sur Son activite` . Sur Son Chiffre d' affaires Par Pays au Cours des Trois dirniers exercices et Sur Les Conditions de ==

ويتم فتح ملف لهذا الغرض ٠

كذلك يضاف إلى ما تقدم ، المعلومات التى تجمعها مؤسسة الـ " Factoring " من الغير عن الوضع المالى للعميل ، كالجهات المتخصصة فى جمع المعلومات عن التجار والسوق التجارى ، وتقديمها لمن يرغب فيها مقابل أجر ، كذلك المعلومات المتحصلة من البنوك ، باعتبارها أهم مصادر جمع المعلومات عن حال السوق والمتعاملين والتجار ، أيضاً فإن هناك معلومات يمكن تحصيلها من المتعاملين مع العميل الدائن (طالب التعاقد) ، والتى تتعلق بمدى انتظام العميل فى تعاملاته ، ومدى التزامه بشروط حسن الوفاء بالتزاماته فى الوقت المحدد ٠ [(١)]

ثم بعد ذلك تقوم المؤسسة بمقارنة كافة هذه المعلومات ، بالمستندات والوثائق المرفقة بالطلب ، والمقدمة لها لدراستها ، وهى المستندات المتعلقة بميزانية العميل وحساباته ، والمثبتة لواقعة إرسال البضائع أو إنجاز الخدمات المطلوبة ، كذلك تشمل قائمة الفواتير المحررة على المدين ، سندات الشحن وبوليصة النقل وغيرها ، وبما يعطى ، بصفة عامة ، إمكانية الحكم على سلوك العميل وسمعته ٠ [(٢)]

وعلى ضوء هذه التحريات تصدر مؤسسة شراء الفواتير قرارها بقبول أو رفض التعاقد مع العميل ، فهى ترفض التعاقد مع العميل إذا اتضح لها عدم جدوى التعامل معه ، أو لاحتمال إصابتها بخسائر أو عدم تحقيق أية أرباح ، نظراً لضعف ميزانيته أو عدم انتظامها ، أو حتى لضعف معاملاته التجارية ، دون

= = Paiement qu'il Consent habituellement C. Credit accorde` en Pourcentage du Chiffre d' affaires et modes de reglement " Gavalda et Stoufflet, op. cit, J.C.P, 1966 – 2044 . N.20. b .

(١) د/ نورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٢٦ ، وما بعدها ٠

(٢) د/ فايز رضوان ، المرجع السابق ، ص١٨ ٠

أن تكون مضطرة لتبرير هذا الرفض، على حين تقبل التعاقد مع العميل، إذا تبين لها جدارته بذلك الائتمان الذى ستمنحه له بتقديم الوفاء بالدين الذى انتقلت ملكيته إليها، نظراً لتقديرها أن ربحاً يمكن أن يتحقق من وراء هذا التعاقد ، فإذا ما قررت التعاقد ، فإنها تدخل معه فى مرحلة التفاوض حول شروط العقد ، والمقصود هنا هو الشروط الخاصة المتعلقة بمدة العقد، وسعر العمولة والفوائد ، وتحديد الحقوق التى تقبل ضمانها، ومن ثم دفعها مقدماً للعميل، بقيدها فى الجانب الدائن من الحساب الجارى الذى يفتح لهذا الغرض، وكذلك الديون غير المضمونة التى ترفض المؤسسة شرائها أو دفع قيمتها، وإن كان من الممكن أن تقبل القيام بتحصيلها من المدين فى ميعاد استحقاقها، ليس باعتبارها ضامنة الوفاء بقيمتها، وإنما بوصفها وكيلاً عادياً عن الدائن، الذى يظل فى هذه الحالة ضامنا عدم استيفاء قيمتها من المدين فى الميعاد [1] (كما سيلى) .

وبالنظر إلى حق الفاكتور فى إجراء التحريات والدراسات المسبقة عن العميل ، ومدى توافر الثقة فيه ، كمقدمة للتعاقد معه من ناحية ، وإلى أخذها بعين الاعتبار - فى تقدير مدى توافر هذه الثقة - مع ما يقدمه لها العميل من بيانات ومستندات خاصة بتحديد مركزه المالى ، وخاصة ما يتعلق منها بتحديد الحقوق التى يقبل الفاكتور ضمانها من ناحية أخرى ، بالنظر إلى ذلك ، فقد اتجه الفقه إلى أن هذا العقد يقوم على الإعتبار الشخصى " Intuitu Personae " أى الثقة المتبادلة بين طرفيه، بما ترتبه من التزام كل طرف بإمداد الطرف الآخر بكافة المعلومات الخاصة بالموقف المالى والتجارى للمشروع ، وبكافة ما يرتبه

---

(1) Ch. Gavalda et J. Stoufflet, le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966-1-2044, N.19.

د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٢٢٦ .

ذلك من نتائج ، منها مثلاً أن هذا العقد ينقضى حتى قبل انقضاء الأجل المحدد ، وذلك بفعل وقوع أى حدث يمس شخص المتعاقدين La Personne des Contractants ، كفقدان الأهلية أو الوضع رهن التسوية القضائية en Reglement Judiciare أو تصفية الأموال Liquidation de Biens [1]0

ويخضع هذا الإتفاق بحكم كونه تجارياً ، للقواعد العامة فى القانون التجارى ، من حيث حرية الإثبات فى المسائل التجارية ، إلا أنه باعتباره يأخذ شكل الإتفاق الصريح ، وعادة ما يكون مكتوباً ، فإن إثباته لن يمثل صعوبة لطرفيه " [2] ويلاحظ أن انقضاء هذا العقد يكون رهيناً بقيام طرفيه بتحديد أو عدم تحديد مدة معينة له [3].

هذه الآلية أو التقنية المالية لنظام الـ Factoring هى ما سنسعى إلى وضعها فى صورة نموذجية تسمح بجعلها قابلة للإستخدام ، سواء بالنسبة للعقود

(1) R. Rodiere et J.L. Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980 , N. 301, P . 379 .

د/ على عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٩ ، ٥٦٤ ، د/ إلياس ناصيف ، عقد الفاكتورينج وتنفيذه بواسطة المصارف ، اتحاد المصارف العربية ، المجلد ١٥ ، مارس ١٩٩٥ ، ص ٤٨ ٠

(٢) تقوم تجارية العقد هنا بالنظر إلى الغرض الذى أبرم من أجله وهو استثمار رؤوس الأموال لتحقيق ربح ، أيضاً من صفة طرفيه ، فشركة الـ " Factoring " هى مؤسسة مالية متخصصة فى القيام بالأعمال التجارية ، كما أن الطرف الآخر وهو التاجر الدائن يبرمه بغرض الحصول على الربح ٠

(٣) يرى بعض الفقهاء أن مدة الإتفاق تحدد بصورة عامة بعام كحد أدنى ، وذلك نظراً لضرورة إعطاء العلاقات بين الطرفين الإستمرارية اللازمة لتحقيق الجدوى الإقتصادية وفقاً للآلية التى يقوم عليها هذا العقد ٠

S. Pisar , op. cit, Rev. Banque , 1970 . P. 251 .

التجارية الداخلية ، أو تلك المتعلقة بالتجارة الدولية غير قنوات التبادل الدولى المتعددة.[1]

وإذا ما نظرنا إلى عملية شراء الفواتير على النحو الذى يجرى عليه العمل ، نجد أن لهذا النظام وظيفتين جوهريتين :

فهو يشكل من جانب وسيلة للتمويل عن طريق تداول الحقوق الآجلة ، ومن جانب آخر يمثل طريقة للإدارة التجارية المتكاملة ، هذا الطابع المزدوج يعتبر جوهر عملية شراء الفواتير فى مجمله[2].

وهو ما ستناوله في المطلبين التاليين :

المطلب الثانى

شراء الفواتير أداة لتداول الديون ذات الأجل القصير

Le Factoring , instrument de Mobilisation de Creances a` Court Terme

ولتقديم خدمات التمويل والضمان ،

تمهيد : المشكلة في إطارها العملي :

يعتبر تحديث وسائل تمويل المشروعات التجارية ، من أولى الإهتمامات المطروحة الآن على الساحة الإقتصادية ، كما أسلفنا، وتعتبر آلية شراء فواتير الديون التجارية Factoring - من هذه الوجهة - إحدى التقنيات الحديثة التى يمكن أن تعمل على انتعاش نظام الائتمان ، حيث تعتبر أكثر جدوى وأكمل من حيث التنظيم والشمول ، المتعلق بمواجهة مشكلة تحصيل الديون التجارية ، من

---

(1) A. Bonnaud. " Le Factoring , une Novalle Forme d'aide a` L'exportation " Rev . Banque, 1964, P . 671 .

(2) Ch . Gavalda et J. Stoufflet, art . Prec, N. N. 2 . et Suivant .

ذلك من نتائج ، منها مثلاً أن هذا العقد ينقضى حتى قبل انقضاء الأجل المحدد ، وذلك بفعل وقوع أى حدث يمس شخص المتعاقدين La Personne des Contractants ، كفقدان الأهلية أو الوضع رهن التسوية القضائية en Reglement Judiciare أو تصفية الأموال Liquidation de Biens (1)0

ويخضع هذا الإتفاق بحكم كونه تجارياً ، للقواعد العامة فى القانون التجارى ، من حيث حرية الإثبات فى المسائل التجارية ، إلا أنه باعتباره يأخذ شكل الإتفاق الصريح ، وعادة ما يكون مكتوباً ، فإن إثباته لن يمثل صعوبة لطرفيه " (٢) ويلاحظ أن انقضاء هذا العقد يكون رهيناً بقيام طرفيه بتحديد أو عدم تحديد مدة معينة له (٣).

هذه الآلية أو التقنية المالية لنظام الـ Factoring هى ما سنسعى إلى وضعها فى صورة نموذجية تسمح بجعلها قابلة للإستخدام ، سواء بالنسبة للعقود

---

(1) R. Rodiere et J.L. Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980 , N. 301, P . 379 .

د/ على عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٩ ، ٥٦٤ ، د/ إلياس ناصيف، عقد الفاكتورينج وتنفيذه بواسطة المصارف ، اتحاد المصارف العربية ، المجلد ١٥ ، مارس ١٩٩٥ ، ص ٤٨ .

(٢) تقوم تجارية العقد هنا بالنظر إلى الغرض الذى أبرم من أجله وهو استثمار رؤوس الأموال لتحقيق ربح ، أيضاً من صفة طرفيه ، فشركة الـ " Factoring " هى مؤسسة مالية متخصصة فى القيام بالأعمال التجارية ، كما أن الطرف الآخر وهو التاجر الدائن يبرمه بغرض الحصول على الربح .

(٣) يرى بعض الفقهاء أن مدة الإتفاق تحدد بصورة عامة بعام كحد أدنى ، وذلك نظراً لضرورة إعطاء العلاقات بين الطرفين الإستمرارية اللازمة لتحقيق الجدوى الإقتصادية وفقاً للآلية التى يقوم عليها هذا العقد .

S. Pisar , op. cit, Rev. Banque , 1970 . P. 251 .

التجارية الداخلية ، أو تلك المتعلقة بالتجارة الدولية غير قنوات التبادل الدولى المتعددة.[1]

وإذا ما نظرنا إلى عملية شراء الفواتير على النحو الذى يجرى عليه العمل ، نجد أن لهذا النظام وظيفتين جوهريتين :

فهو يشكل من جانب وسيلة للتمويل عن طريق تداول الحقوق الآجلة ، ومن جانب آخر يمثل طريقة للإدارة التجارية المتكاملة ، هذا الطابع المزدوج يعتبر جوهر عملية شراء الفواتير فى مجمله[2].

وهو ما ستتناوله في المطلبين التاليين :

المطلب الثانى

شراء الفواتير أداة لتداول الديون ذات الأجل القصير

Le Factoring , instrument de Mobilisation de Creances a` Court Terme

ولتقديم خدمات التمويل والضمان ،

تمهيد : المشكلة في إطارها العملي :

يعتبر تحديث وسائل تمويل المشروعات التجارية ، من أولى الإهتمامات المطروحة الآن على الساحة الإقتصادية ، كما أسلفنا ، وتعتبر آلية شراء فواتير الديون التجارية Factoring ـ من هذه الوجهة ـ إحدى التقنيات الحديثة التى يمكن أن تعمل على انتعاش نظام الائتمان ، حيث تعتبر أكثر جدوى وأكمل من حيث التنظيم والشمول ، المتعلق بمواجهة مشكلة تحصيل الديون التجارية ، من

---

(1) A. Bonnaud. " Le Factoring , une Novalle Forme d'aide a` L'exportation " Rev . Banque, 1964, P . 671 .

(2) Ch . Gavalda et J. Stoufflet, art . Prec, N. N. 2 . et Suivant .

ومن ثم فإن الغالب أن يجد المشروع المنتج نفسه مضطراً إلى قبول التعاقد بثمن مؤجل ، وهنا يتعرض لمشكلة تحصيل حقوقه التجارية لدى الغير ، مع حاجته الملحة للحصول على التمويل ، الكفيل بتمكينه من تلبية حاجة أعماله لشراء المواد وتصنيعها ثم بيعها للمشترين ، أو بإنجاز الخدمات المطلوبة فى الوقت المحدد ، كما أن حاجة المشروعات إلى التوسع الإقتصادى يضغط على رؤساء هذه الشركات إلى البحث عن أوجه الائتمان اللازمة ، مع الحرص على ألا تتبدد جهودهم فى عملية تحصيل الديون المستحقة لدى المستوردين ، وأن يوجهوها إلى الإدارة التجارية والفنية للمشروع ، وهنا يلجأ المشروع المنتج إلى شركات الـ Factoring التى تسهم بخدماتها المقدمة للعملاء فى الحصول على هذه الائتمانات ، مع السماح لهم بهذا التخصص .

وفيما يتعلق بالصورة العملية التى يتم عليها استخدام آلية نظام الـ Factoring ، فإنها تفترض قيام المشروع المصدر بتنفيذ التزاماته قبل المستوردين بتسليم المواد المصنعة أو بإنجاز الخدمات المطلوبة ، ثم يقوم بتحرير الفواتير ، الممثلة لحقوقه تجاه هؤلاء العملاء ، بالطريقة الصحيحة التى تتفق والأعراف والعادات التجارية ، أو حسب الأسلوب الذى يحدده له مشترى الفواتير،[1] مع قيامه بتجميع الفواتير المتقاربة الإستحقاق فى مجموعات وتفريغها فى جدول يبين فيه قيمة الحقوق المثبتة فى هذه الفواتير ، واسم البائع والمشترى ، ونوع البضاعة وطبيعتها ، والمبلغ الصافى الواجب أداؤه بعد خصم الإقتطاعات المقبولة من الطرفين ، كذلك يجب ذكر التاريخ الذى تستحق فيه قيمة الفاتورة ،

---

(١) فى الإشارة إلى كلمة فاتورة "Facture" وإلى مفهومها وما يجب أن تتضمنه من بيانات راجع
J.Hamel, G. Lagarde et A.Jauffret, Traite` de Droit Commercial, T. 11. Paris. 1966, N. 1512 .

ويزيل هذا الجدول بتوقيع العميل (الدائن) بما يفيد إحلال مؤسسة الفاكتورينج محله فى اقتضاء الحقوق ، فى مواعيد استحقاقها من المدين ، باعتبارها الدائن الوحيد له ، ثم يقوم أخيراً بإخطار المدين بذلك ٠[١]

وحينئذ تقوم مؤسسة الـ Factoring بموجب هذا الإتفاق ، المشتمل على تحويل الحقوق إليها ، بدفع ثمن الفواتير لمصلحة الدائن ، إما معجلاً وبمجرد إتمام الاتفاق ، أو فى أجل استحقاق الدين ، ويتم ذلك عن طريق إيداع هذه القيمة فى الجانب الدائن من الحساب الجارى ، الذى تلتزم مؤسسة شراء الفواتير بفتحه لديها لمصلحة العميل ، وذلك لتنفيذ العمليات الناشئة عن اتفاق الـ Factoring ، وذلك فى صورة اعتماد بمبلغ معين تحدده المؤسسة لمصلحة العميل ، على أساس قيمة الفواتير التى تقبل ضمانها وتمويلها بدفع قيمتها فى الحساب ، بحيث يكون للعميل حق السحب منها والإستفادة بها ، نظير فوائد معينة تستحقها المؤسسة ، محسوبة على الفترة من سحب الإعتماد وحتى حلول أجل الدين ، بالإضافة إلى العمولة المتفق عليها ، ومع التزام المؤسسة بتحصيل هذه الحقوق من المدين ، وعدم الرجوع نهائياً على الدائن فى حالة تعذر الإستيفاء لتعنت المدين أو إعساره ، أى تحملها مخاطر عدم دفع الدين نتيجة عجز المدين ، ولا تملك أى طعن على الدائن ، إلا إذا استند إلى أن الدين المنقول كان باطلاً أو معيباً بأي وجه ٠[٢]

هذا النموذج لتحويل الديون لمؤسسة الـ Factoring لا ينطبق عادة إلا

---

(1) R.Rodiere et J.L.Rives – Lange , Droit Bancaire, N. 300, P. 377

د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص٣٥ ، د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٤٤ ٠

(2) R.Rodiere et J.L Rives – Lange, oP.cit, N.300, P.377 .

بالنسبة للديون التى تستحق خلال فترة زمنية تتراوح ما بين ٩٠ إلى ١٢٠ يوماً ، وبصفة استثنائية يمكن أن يشمل ديوناً تستحق بعد ١٨٠ يوماً ٠[1]

وجدير بالذكر أن تنوع العلاقات التى يثيرها هذا الإتفاق ، سواء فيما بين مؤسسة شراء الفواتير والدائن ، أو بينها وبين المدين ، أو الغير ، يستلزم - فى صدد تطبيق الآليات المتعلقة بهذه العلاقات - مراعاة واجب الحيطة ، وتنفيذ العمليات وفق الإطار العقدى المتفق عليه ، واستكماله بالتعليمات التى يصدرها الـ Factor للمشروع التجارى (الدائن) ، خاصة ما يتعلق بالإجراءات المالية التى يجب أن يتبعها فى تعاملاته مع المشترين (المدينين) ومع الـ Factor ذاته ، سواء تلك المتعلقة بتحرير الفواتير ، بما يجعلها مقبولة من قبل مؤسسة الشراء ، أو كيفية نقل الحقوق لمصلحة هذه المؤسسة ، كذلك المدة التى يستغرقها الإتفاق ، وأسس تحديد الفواتير التى تقبل المؤسسة المالية تمويلها بدفع قيمتها مقدماً ، وتلك التى لا تقبلها ، أيضاً ما يتعلق بذلك من حيث مدى شمول الإتفاق لكافة حقوق الدائن لدى مدينيه ، مع اقتصاره فى التعامل بذلك على هذه المؤسسة التى أبرم العقد معها ، أيضاً كيفية قيام المؤسسة بتنفيذ التزامها بالوفاء بالديون للمشروع الدائن ، وكيفية رجوعها على المدينين فى هذه الفواتير ، كذلك الحقوق التى تترتب لها قبل الدائن نتيجة قيامها بذلك ٠

وعليه يتوجب علينا فى إطار هذه الدراسة أن نعرض بالشرح لمختلف هذه التقنيات ، فنتناول في فرع أول عمومية الإتفاق أو ما يسمى بمبدأ الجماعية ، وفي فرع ثان نعرض للعمليات المتعلقة بالفواتير المقبولة والفواتير غير المقبولة ٠

---

(1) Ch. Gavalda et J.Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966-2044, N.17 .

الفرع الأول

عمومية الإتفاق أو ما يسمى بمبدأ الجماعية

Le Principe de Globalite

تقوم المؤسسة المالية المتخصصة فى هذا النشاط بإختيار عملائها بصورة جد صارمة ، على ضوء المعلومات التفصيلية المتيسرة لها ، ثم تبرم معهم الإتفاق ، ووفقاً لطبيعة عقد الفاكتورينج فإن هذا العقد لن يكون له قيمة حقيقية ، إلا إذا ارتكز على مجموع الديون التجارية المستحقة للعميل لدى عملائه ، خلال فترة زمنية معينة • [1]

ويعنى مبدأ العمومية أو كما يسمى بشرط القصر Une Clause d'exclusivite شمول الإتفاق لكافة ديون العميل الدائن المستحقة لدى مدينيه (المشترين)، مع الإقتصار على هذه المؤسسة التى أبرم معها الإتفاق فى تحصيل كافة هذه الديون، وبمقتضى هذا الشرط يلتزم العميل بتقديم كافة الفواتير الممثلة لحقوقه ـ دون استثناء ـ لمؤسسة الشراء المتعاقد معها، وذلك حتى يمكن لها ممارسة حقها فى اختيار وتصفية الديون، بقبول بعضها ورفض البعض الآخر ، على ضوء ما تراه محققاً لمصلحتها • [2]

ويساهم هذا الإلتزام فى تحقيق مبدأ التوازن بين حقوق والتزامات الطرفين فى العقد، ويؤدى عدم تطبيقه إلى الإخلال بالمساواة بين الطرفين، إذ أن عدم احترام هذا الإلتزام قد يؤدى إلى أن يقوم العميل بتحويل الحقوق المشكوك فى تحصيلها لضعف ثبوتها، أو لصعوبة هذا التحصيل، أو تلك التى تثبت على نحو

---

(1) Gavalda et Stoufflet, le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966- 2044, N. 19 .

(٢) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص٤٠ •

Gavalda et Stoufflet, op. cit, N . 19 .

عرضى أو ظرفي ، وبحيث يضمن استيفائها من طريق المؤسسة ، فى حين يستأثر لنفسه بتلك الحقوق التى يسهل تحصيلها ، بغرض حرمان المؤسسة من حقها فى تقاضى العمولة عن هذه الأخيرة ، وفى ذلك إجحاف بحقوق مؤسسة الفاكتورينج ، لذا فإن هذا المبدأ يأتى لضمان تحقيق توزيع الخسارة المحتملة على جميع الفواتير بالتساوى بين الطرفين ، وبحسب اختلاف ظروف تحصيلها ، ويأتى ذلك أيضاً كضمان وحماية للمؤسسة التى تلتزم بضمان خطر عدم الوفاء بالدين عند حلول أجل استحقاقه ، وبذلك تتساوى المصالح المشتركة فى العقد ، فيكون ما يتحمله الـ Factor من خطر مواز لما يحصل عليه من ضمانات • (١)

كما يحقق تقديم جميع الفواتير إمكانية أن تضطلع المؤسسة على كافة معاملات عملائها ، وتتابع أعمالهم بحيث يمكنها دائماً الحكم على مراكزهم المالية ، وممارسة حقها فى التقنين المستمر للعقد ، كما أن مصلحة العميل يمكن أن تتحقق من تقرير هذا المبدأ ، إذ يمكنه الاستفادة من جميع الخدمات الإدارية والإستشارات التجارية ، التى تقدمها المؤسسة فى هذه الحالة ، كمسك جميع حسابات العملاء الخاصة بكافة الديون ، وبما يعفى هؤلاء من أعباءها الإدارية كالتحصيل والنزاعات القضائية بكل ما يرتبه ذلك من مصروفات • (٢)

ويفترض هذا المبدأ من ناحية أخرى أن يستمر تحويل كافة فواتير العميل خلال فترة زمنية ممتدة ، وذلك فى سبيل إعطاء العلاقات بين الطرفين الإستمرارية

---

(1) S.Pisar, Aspects Juridiques du Factoring International, Banque, 1970 , P. 252, N. II, R.Rodiere et J.L. Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980, N. 301 , P. 379 .

د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٠ ، ص ٥٦٥ •

(٢) د/ نورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٧٦ •

والخصوصية اللازمتين لتحقيق الجدوى الإقتصادية للعقد ، وتحدد العقود النموذجية التقليدية لشركات الـ Factoring هذا العقد بصفة معتادة بمدة عام كحد أدنى ، بحيث يحق دائماً لمؤسسة الـ Factoring ، فى إطار هذه المدة ، أن تفحص جانب الإعتماد الذى تقدمه لعميلها ضمانا للوفاء بالفواتير المحولة إليها منه ، وبما يسمح لها أيضاً بممارسة حقها فى اختيار الفواتير وتحديد ما تقبله وما ترفضه منها .[1]

ويتسق ذلك مع طبيعة العقد التى لا يوجد فيها تعارض ظاهر بين المصالح المشتركة للطرفين ، بل التعاون المستمر وصولاً إلى تحقيق هذه المصالح ، بتمكين العميل من القبض الفورى لقيمة فواتيره المؤجلة (خدمة التمويل ، والخدمات المكملة الأخرى) ، وتمكين المؤسسة من الإستفادة من مقابل هذه الخدمة (العمولة والمصروفات والفوائد) ، هذا ويسمح استمرار العلاقات من جهة أخرى ، وبالنظر إلى مدة الإتفاق، بتحقيق مقتضى التبصر والعلم التام بسلامة مركز العميل المالى ، ومن ثم فإن الضرورة تدعو إلى إنشاء علاقات مستمرة بين الطرفين وذلك لإعمال مبدأ مقاصة المخاطر Une Compensation des Risques السائدة فى العقود المشابهة كعقود التأمين ، وحتى تتمكن المؤسسة من تعويض الأخطار التى قد تتعرض لها بعدم تمكنها من استيفاء قيمة بعض الفواتير .[2]

حدود مبدأ الجماعية :

ليس معنى التزام العميل بتقديم كافة فواتيره إلى مؤسسة الـ Factoring بمقتضى العقد ، أنه ليس له أى حق فى اختيار الديون التى يقبل أن يعهد بها لهذه المؤسسة ، ذلك أن هذا الإلتزام لا يكون من شأنه أن يمنع الدائن ، لدى

---

(١) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ٣٧ .

(2) Gavalda et Stoufflet, op .cit , J.C.P,1966 –2044,N. 19.

إبرام العقد ، من اشتراط أن يقتصر على فواتير معينة بنطاق معين ، كتلك المتعلقة بالديون الخارجية دون الديون الداخلية ، أو ببلد معين ، أو بنوع معين من البضائع ، مع الإحتفاظ بالفواتير الأخرى التى لا يشملها هذا التحديد لتحصيلها شخصياً ، أو لتحويلها لمؤسسة أخرى ، وإن كان ذلك لا يحقق دائماً مصلحة العميل الدائن ، نظراً لما قد يترتب عليه من صعوبات وتضارب فى المصالح ، وما يخلقه من منافسات تجارية غير مأمونة العواقب. (1)

لكن مع ذلك يبقى المبدأ العام هو التزام العميل بتقديم كافة الفواتير المستحقة وفقاً للإطار العقدى المتفق عليه ، من حيث نوع البضائع أو محل تحصيلها. (2)

كما أن هذا المبدأ لا يفرض على مؤسسة الـ Factoring قبول كافة ما يقدم إليها من فواتير ، ذلك أن الاتفاق يعطى لها الحق دائماً فى إمكانية عدم دفع قيمة بعض الفواتير ، من خلال حقها فى اختيار الفواتير التى تحول إليها ، فتستطيع المؤسسة بموجب شرط خاص فى العقد أن تحتفظ لنفسها بالحق فى قبول أو رفض واحدة أو أخرى من هذه الفواتير ، بحسب ما إذا كان الحق المثبت

---

(1) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٧٦ ، د/ محى الدين إسماعيل علم الدين ، موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية ، ١٩٨٧ ، جـ١ ، رقم ٤٤٤ ، ص٥٢٢.

(2) R.Rodiere et J.L.Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980, N.301. P.P. 378, 379.

د/ على عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٦٥ ، ٥٣٠.

يؤيد ذلك أن أى مشروع لابد وأن يكون هدفه الطبيعى تحقيق الربح وتفادى تراكم الخسائر ، ولا يمكن اعتبار الفاكتور متعسفاً عندما يقوم باستبعاد فواتير تجلب عليه الخسارة على ضوء تقييمه لأوضاع وظروف الحال ، والقول بغير ذلك يخالف منطق آليات عمل المشروعات الرأسمالية ، ولا يمكن أن يعبر عن مقصود المشروع فى المجتمع الرأسمالى.

راجع : د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣١٥ ، د/ محى الدين إسماعيل علم الدين ، المرجع السابق ، جـ١ ، رقم ٤٤٤.

فيها باطلاً أو معيباً ، أو حتى لمجرد كونه غير مناسب أو مجرد من كل ضمان ، أو لأنه لم يثبت لديها بمقتضى التحريات التى تقوم بها عن عملائها ، قيام هؤلاء بإرسال البضائع أو أداء الخدمات المتفق عليها ، والمحررة هذه الفواتير ثمناً لها ، لأن مثل هذه الفواتير لا تعبر - فى هذه الحالة - عن ثمة حق للعميل تجاه من تحررت ضده .[1]

ومن هنا يمكن أن نفهم ما يشترطه الـ Factor على عملائه فى عقود الـ Factoring ، بتقديم أوراق الإثبات والمستندات المثلة للبضائع المرسلة أو الخدمات المؤداة ، والتى يجب أن تقدم للمؤسسة مع الفواتير ، كإذن الطلبية ، وسندات الشحن ، وبوليصة التأمين ، وسندات تنفيذ الأشغال المتعلقة بالخدمات محل العقد ، كذلك ما تحتفظه لنفسها دائماً فى الرقابة الممتدة والشاملة .

وفى سبيل تلافى بعض الصعوبات التى قد تترتب على صرامة نظام القبول La approbation الوارد على هذه الفواتير من قبل المؤسسة المشترية ، فإنها غالباً ما تعطى موافقتها على تقديم حد معين من الائتمان تمنحه لعميلها ، يمثل حداً أقصى للمبالغ التى تقبل الفواتير فى حدوده ، يجرى قيده فى الجانب الدائن من الحساب الجارى الذى يفتح لهذا الغرض ، وعادة ما يتم تحديد السنة المالية الجارية كمدة لتنفيذ هذا الاتفاق .[2] وهو ما سنزيده إيضاحاً كما سيلى.

---

(1) R, Rodiere et J.L. Rives – Lange ,OP. CIT, N. 300, P. 379

(2) Voir : Cass. Com, 21 Novemdre . 1972, Rev. Banque, 1973. P. 1053, D. 1974, P. 213, Note :R. Rodiere, Cass. Civ, 15 Mars 1978. Bull, II. N. 86, Rev. Trim dr. Com, 1979, ... Obs : M. Cabrillc et J.L. Rives – Lange .

أولاً : التزامات العميل

تتمثل العمليات التى يجب القيام بها من قبل العميل فى الأمور التالية :

١ـ تحرير الفواتير وإرسالها لمؤسسة Factor :

يفترض عقد شراء الفواتير قيام العميل بتحرير الفواتير ضد المدينين، ويتم ذلك بعد إبرام العقد الأساسى، سواء كان محله تسليم بضائع أو تأدية خدمات..... ـ وقد يتم تحرير الفواتير قبل إبرام هذا العقد فى حالات معينة٠ (١)

وفى كل الأحوال يجب أن تشتمل الفاتورة على كافة البيانات وفقاً للأعراف والعادات التجارية، أو حسب الأسلوب الذى تحدده مؤسسة الـ Factor للعميل في كتابة الفواتير، وذلك حتى تكون صحيحة ومنتجة لآثارها كدليل لإثبات الحق الثابت بها لمصلحة العميل لدى المدين، ومن هذه البيانات تاريخ تحرير الفاتورة، وإسم وتوقيع البائع (الدائن) واسم المشترى، وتاريخ ومكان التحرير، كذلك نوع البضائع وأوصافها، والمبلغ الواجب أداؤه نقداً .... (٢)

فإذا ما انتهى العميل من تحرير الفواتير ، فإن ما يجرى عليه العمل أن العميل لا يقوم بتقديم كل فاتورة على حده للفاكتور ، وإنما ، وبحسب عقد شراء الفواتير ، يقوم بتجميع فواتيره المستحقة الدفع فى مواعيد متقاربة ، عادة فى جدول إجمالى un Bordereau Recapitulatif يحتوى على كافة الفواتير

---

(١) يلجأ البائع لهذه الصورة من تحرير الفواتير قبل إبرام عقد البيع مع المشترين بقصد إرسالها إلى الفاكتور ، والحصول من ثم على الإعتمادات التى تمكنه من تنفيذ طلبات الزبائن بصنع البضاعة أو توفير الخدمة ٠

د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٧٢ ٠

(2) Rodiere et Rives – Lange, op. cit, N.301, P. 380. Cass .Com, 12 Novemdre 1972, Rev. Banque, 1973. P. 1053, D. 1974 , P. 213. Note. R.Rodiere .

المقبولة وفقاً لمبدأ القصر ، وتضم هذه القائمة كافة الفواتير التى تم قبولها خلال الفترة السارية ،[1] وتزيل هذه القائمة ـ التى تحتوى على مجموع الفواتير المرسلة ـ بتوقيع العميل لإثبات التزامه فى مواجهة الـ Factor ، وهو يقوم بإرسال هذه الفواتير خلال أجل قصير من قيامه بتسليم البضائع أو تقديم الخدمات ، ويختلف تحديد هذا الموعد بحسب اتفاق الطرفين وبحسب ظروف العقد ، وما إذا كانت المعاملة تتم فى الداخل أو عبر التجارة الدولية ، ويحرص العملاء دائماً على المسارعة فى إرسال الفواتير ، حتى يسهل عليهم الحصول على الإعتمادات المقدمة من قبل مؤسسة الشراء ، باعتبار أن ذلك هو ما يصبو إليه العميل من إبرام عقد الفاكتورينج ·[٢]

٢ ـ تحويل الحقوق لمصلحة الـ Factor مصحوبة بما يدعمها من المستندات المثبتة :

إن قيام العميل بتحرير الفواتير قبل مدينيه ، وإرسالها للمؤسسة ، يتعين أن يكون مصحوباً بتحويل الحقوق الثابتة فيها لمصلحة هذه المؤسسة ، التى يحق لها ـ بدءاً من هذه اللحظة ـ القيام بتحصيلها من المدينين ، باعتبارها المالك الوحيد لها ، والتى يجوز لها التصرف فيها والإستفادة من خصائصها وضماناتها ، والقيام بكافة الإجراءات والتحفظات التى تحمى حقها فى استيفائها فى الميعاد ، فيمكن لها مثلاً أن تقتضيها عن طريق تحويل ملكيتها للغير ، كشركة Factor

---

(1) Rodiere et Rives – Lange, Droit Bancaire, ed 1980, N. 303, P. 381, Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966- 2044,N.23.

(٢) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٧٩ ·

Voir:La Note de M.R.Rodiere,D 1974, P.213

أولاً : التزامات العميل

تتمثل العمليات التى يجب القيام بها من قبل العميل فى الأمور التالية :

١ـ تحرير الفواتير وإرسالها لمؤسسة Factor :

يفترض عقد شراء الفواتير قيام العميل بتحرير الفواتير ضد المدينين ، ويتم ذلك بعد إبرام العقد الأساسى ، سواء كان محله تسليم بضائع أو تأدية خدمات..... ـ وقد يتم تحرير الفواتير قبل إبرام هذا العقد فى حالات معينة ؛ [١]

وفى كل الأحوال يجب أن تشتمل الفاتورة على كافة البيانات وفقاً للأعراف والعادات التجارية ، أو حسب الأسلوب الذى تحدده مؤسسة الـ Factor للعميل في كتابة الفواتير ، وذلك حتى تكون صحيحة ومنتجة لآثارها كدليل لإثبات الحق الثابت بها لمصلحة العميل لدى المدين ، ومن هذه البيانات تاريخ تحرير الفاتورة ، وإسم وتوقيع البائع (الدائن) واسم المشترى ، وتاريخ ومكان التحرير ، كذلك نوع البضائع وأوصافها ، والمبلغ الواجب أداؤه نقداً .... [٢]

فإذا ما انتهى العميل من تحرير الفواتير ، فإن ما يجرى عليه العمل أن العميل لا يقوم بتقديم كل فاتورة على حده للفاكتور ، وإنما ، وبحسب عقد شراء الفواتير ، يقوم بتجميع فواتيره المستحقة الدفع فى مواعيد متقاربة ، عادة فى جدول إجمالى un Bordereau Recapitulatif يحتوى على كافة الفواتير

---

(١) يلجأ البائع لهذه الصورة من تحرير الفواتير قبل إبرام عقد البيع مع المشترين بقصد إرسالها إلى الفاكتور ، والحصول من ثم على الإعتمادات التى تمكنه من تنفيذ طلبات الزبائن بصنع البضاعة أو توفير الخدمة ؛

د/ نورية توفيق ، المرجع السابق ، ص٧٢ ؛

(2) Rodiere et Rives – Lange, op. cit, N.301, P. 380. Cass .Com, 12 Novemdre 1972, Rev. Banque, 1973. P. 1053, D. 1974 , P. 213. Note. R.Rodiere .

المقبولة وفقاً لمبدأ القصر ، وتضم هذه القائمة كافة الفواتير التى تم قبولها خلال الفترة السارية ،[1] وتزيل هذه القائمة - التى تحتوى على مجموع الفواتير المرسلة - بتوقيع العميل لإثبات التزامه فى مواجهة الـ Factor ، وهو يقوم بإرسال هذه الفواتير خلال أجل قصير من قيامه بتسليم البضائع أو تقديم الخدمات ، ويختلف تحديد هذا الموعد بحسب اتفاق الطرفين وبحسب ظروف العقد ، وما إذا كانت المعاملة تتم فى الداخل أو عبر التجارة الدولية ، ويحرص العملاء دائماً على المسارعة فى إرسال الفواتير ، حتى يسهل عليهم الحصول على الإعتمادات المقدمة من قبل مؤسسة الشراء ، باعتبار أن ذلك هو ما يصبو إليه العميل من إبرام عقد الفاكتورينج.[2]

٢ - تحويل الحقوق لمصلحة الـ Factor مصحوبة بما يدعمها من المستندات المثبتة :

إن قيام العميل بتحرير الفواتير قبل مدينيه ، وإرسالها للمؤسسة ، يتعين أن يكون مصحوباً بتحويل الحقوق الثابتة فيها لمصلحة هذه المؤسسة ، التى يحق لها - بدءاً من هذه اللحظة - القيام بتحصيلها من المدينين ، باعتبارها المالك الوحيد لها ، والتى يجوز لها التصرف فيها والإستفادة من خصائصها وضماناتها ، والقيام بكافة الإجراءات والتحفظات التى تحمى حقها فى استيفائها فى الميعاد ، فيمكن لها مثلاً أن تقتضيها عن طريق تحويل ملكيتها للغير ، كشركة Factor

---

(1) Rodiere et Rives – Lange, Droit Bancaire, ed 1980, N. 303, P. 381, Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966- 2044,N.23.

(٢) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٧٩ .

Voir:La Note de M.R.Rodiere,D 1974, P.213

أخرى تكون مراسلة لها فى البلد الأجنبى الذى يوجد فيه المدين تسهيلاً لعملية الإستيفاء.[1]

ويتم تحويل الحقوق من قبل العميل لمصلحة الـ Factor على حسب الأسلوب المتبع فى الدولة التى تمارس فيها عقود الفاكتورينج ، فقد يتم ذلك وفقاً لقواعد الحلول الإتفاقى Par Subrogation Conventionnelle كما هو النظام المعمول به فى فرنسا ، أو عن طريق قواعد حوالة الحق La Cession des Creance كما هو الشأن فى الولايات المتحدة الأمريكية وانجلترا ، أو قواعد تظهير الفواتير وفقاً لما هو معمول به فى بلجيكا [2] .

كما أن التحويل يشمل كذلك الأوراق التجارية التى يكون الدائن قد تلقاها من المدين ، أو التى سحبها عليه ، بتظهيرها للفاكتور تظهيراً ناقلاً للملكية ، متى كانت هذه الأوراق مرتبطة بالحقوق المحولة له ، فتضاف الأوراق للفواتير كضمان يؤمن حق الفاكتور ، الذى يقوم بالوفاء بقيمة الحقوق مقدماً وبمجرد التحويل ، حيث يمكن للفاكتور تداول هذه الأوراق (كمبيالات ـ شيكات ـ مستندات) والحصول على قيمتها قبل حلول أجل استحقاقها ، عن طريق عملية الخصم ، أو الرجوع على أحد الموقعين عليها حال امتناع المدين عن الوفاء بقيمتها عند أجل الاستحقاق ، أو تظهيرها للغير والإستفادة من قاعدة تطهير الدفوع [3].

---

(1) Rodiere et Rives – Lange, op. cit,N.305.P.384 .

د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٧ ، ص٥٧٢ ، د/ حسين فتحى عثمان ، المرجع السابق ، ص ١٤٥ .

(2) S.Pisar. Aspects Juridique du Factoring International,Riv. Banque, 1970.P.252.

د/ نورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٤٤ .

(٣) د/ عبد الحكم محمد عثمان ، أصول قانون المعاملات التجارية ، الجزء الأول ، العقود = =

ويراعى أن الدائن يضمن للفاكتور بمجرد هذا التحويل وجود الحق الذى تم تحويله إليه ، ذلك أن التحويل إذا كان يرتب على عاتق الفاكتور الإلتزام بدفع الحق مقدماً ، وتحمله مخاطر عدم استيفائه عند حلول أجله ، فإن ذلك يتعلق بعجز المدين عن الدفع وتقاعسه فيه إما لإعسار أو لتعنت ، أما إذا تعلق الأمر بكون الدين المحول معدوماً أو معيباً بصفة عامة ، فإن هذا التحويل لا يعتد به ، فإذا كان الدين قد انقضى بالمقاصة مثلاً قبل الحلول، كان للمحال إليه الرجوع على المحيل لاسترداد ما دفعه له دون وجه حق.(1)

التزام العميل بإرسال المستندات المثبتة للحق :

إمعاناً فى تأكيد التزام العميل بوجود الحق المحول ، فإنه ملتزم ، ليس فقط بتقديم الفواتير المحررة على مدينيه ، وإنما أيضاً بإرفاقها بالوثائق والمستندات الضرورية المؤكدة لصحة هذه الفواتير ، ولما ورد بها من بيانات، كذلك الوثائق المثبتة لعملية تحويل الديون لمصلحة الـ Factor ، وعلى هذا ، وبحسب الصيغة الواردة فى جدول الديون ، يجب على الدائن أن ينقل إلى مؤسسة شراء الفواتير كافة الديون ، مع بيان أنها تمثل ثمن البضائع أو الخدمات المقبول ضمانها بصفة فعلية ، وعلى أن يكون هذا الإرسال مصحوباً بسلسلة من مستندات الإثبات ،

= وعمليات المصارف التجارية ١٤١٤هـ ـ ١٩٩٤ ، ص٣٠٦ .

(١) راجع فى شأن ضمان الـ Factor عدم دفع قيمة الفواتير إلا ما كان منها معدوماً أو معيباً :

Cass. Com, 21 Nov 1972, Banque 1973, P. 1053, D. 1974, 213, Note. R. Rodiere, Cass. Civ, 15 Mars 1978. Bull. 11,N.86, Rev.Trim, Dr. Com, 1979. Obs. M. Cabrillac et J.L.Rives - Lange . Cite Par R. Rodiere et J.L.Rives – Lange, Droit Bancaire, ed 1980, N. 301, P.380 .

د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ٣٦ .

كسندات الشحن وبوليصة النقل ، وما يثبت تنفيذ الأشغال الخاصة بالخدمات المؤداة ، فضلاً عن كونها تحتفظ لنفسها دائماً بالرقابة المتميزة والشاملة لسلوك العميل ومدى تنفيذه لالتزاماته العقدية.[1]، وذلك حتى تقبل هذه الحقوق بأداء قيمتها ، وتضمن هذا الوفاء حال تعذر الإستيفاء من ناحية ، وحتى تتفادى ما قد يزعمه المدين - لدى مطالبته بالوفاء - من عدم مديونته للعميل ، أيضاً حتى تستطيع إثبات صفتها القانونية كدائن عند التحصيل ، ودفع ادعاء المدين بانتفاء هذه المديونية من ناحية أخرى .[2]

---

(١) حينما يقبل الـ Factor دفع فواتير بضاعة معينة تحت الطلب ، ولم يتم تسليمها بعد للمشترى ، فإن الجدول الإجمالى لحساب الفواتير يجب أن يكون مصحوباً بإذن الطلبية des Bons de Commande الخاص بهذه البضاعة •

Voir La Note de M.R.Rodiere , D. 1974, 213 .

(٢) يقرر القضاء الفرنسى بهذا الشأن أن الدائن الذى يقدم فواتير مزورة Fausses Factures سواء كانت مصحوبة بمستندات إثبات مزورة أم لا ، يعد مرتكباً بذلك جريمة نصب Coupable D' escroquerie ويعتبر الناقل الذى سلم الدائن سندات شحن مزورة شريكاً له ، كما أن مسئوليته المدنية تنعقد حيال الـ Factor فى هذه الحالة •

" Le Factor Precise generalement Les Pieces Justificatives qui devront Lui eter presentees avec Les Factures : bon de Commande, bon d'exepidion des marchandises, d' execution des travaux... Le factor se reserve Le droit de Controle Le plus etendu .

Cass. Civ, 15 mars 1978, Bull. 11.N.86, Rev. Trim . Dr. Com, 1979, ... obs : Cabrillac et J. L. Rives –Lange, R. Rodiere et J.L. Rives Lange, op. cit, N. 301. P.P.379, 380 .

وراجع د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٣ ، ص٥٦٧ •

إعلان الحلول إلى المدين

La notification de La Subrogtion au debitear

لا يكفى لإتمام قيام الدائن بتحويل ديونه لمصلحة الـ Factor مجرد إرسال جدول الديون والمستندات المثبتة للحق ، وإنما يتعين على العميل أن يخطر مدينه بواقعة حلول مؤسسة الفاكتور محله فى ملكية الحقوق ، وبأن على المدين أن يوفى بهذه الحقوق - بدءاً من الآن - لمصلحة هذه المؤسسة فقط ، ويعتبر التزام العميل بإخطار مدينه بواقعة الحلول التزاماً عقدياً ، بحيث تنعقد مسئوليته العقدية إذا هو أهمل أو قصر فى تنفيذه ، وخاصة فى الحالة التى يؤدى فيها ذلك إلى قيام المدين بالوفاء لطرف آخر غير المؤسسة الطرف الآخر فى العقد ، ومن جهة أخرى فإن القيام به يؤدى إلى اعتبار أن الوفاء لغير هذه المؤسسة غير مبرئ لذمة المدين تجاه المؤسسة بوصفها - وبمجرد الحلول - صاحبة الحق الوحيد فى اقتضاء الدين منه .[1]

ويشتمل جدول الديون عادة على طلب موجه إلى المدين من قبل الدائن بالدفع إلى الفاكتور ، وفقاً لقواعد الحلول الإتفاقى (أو حوالة الحق) دون أن يترتب على ذلك إعفاء الدائن من إرسال نسخة من الفواتير لمدينه ، يعلنه فيها بأن عليه أن يدفع مباشرة إلى مشترى الفواتير بصفته الدائن الجديد .[2]

---

(1) Paris. 14 avr 1975, Rev. Trim . Dr . Com, 1975, P. 342 . obs : M. Cabrillac et J.L.Rives – Lange, Cass. Com, 14 Oct 1975, J.C.P, 1976, 18279, Note ch. Gavalda. , R.Rodiere et J.L.Rives Lange, op. cit, N.301, P. 383 .

(2) Cass . Com 14 oct 1975. Rev . Trim .Dr. Com, 1976 , P. 175, obs .M. Cabrillac et J.L. Rives – Lange, Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring .J.C.P, 19766, 2044, N.23

وعلى كل حال فإن ما يفرضه عقد الـ Factoring على الدائن هو أن يقوم بهذا الإخطار ، دون أن يلزم باتباع وسيلة معينة لذلك ، ذلك أن الحلول يتم منتجاً لكافة آثاره ، بمجرد التأشير من قبل العميل على جدول الديون المرسل إلى الـ Factor ، بما يفيد حلوله محله فى ملكية الديون ، ومن ثم فإن واقعة الإخطار يمكن إثبات حصولها فى مواجهة المدين بكافة وسائل الإثبات•[1]

ثانياً : التزامات مؤسسة شراء الفواتير

قلنا أن عقد الفاكتورينج - بوصفه من العقود الملزمة للجانبين - يرتب التزامات متبادلة على عاتق طرفيه ، بحيث يعتبر قيام كل طرف بما يفرضه عليه العقد بمثابة أداء لحقوق الطرف الآخر ، وتتحقق الآلية الرئيسية لاتفاق الـ Factoring بقيام الـ Factor بأداء قيمة الفواتير المحولة إليه من قبل العميل ، والتى قام بقبولها سلفاً ، وقيد قيمتها لصالح العميل فى الجانب الدائن من الحساب الجارى المفتوح لتسوية عمليات الفاكتورينج ، ثم قيد العمولات والمصروفات وما قد يستحق من فوائد لمصلحة المؤسسة ، فى الجانب المدين من الحساب ، أيضاً ضمان الفاكتور لعدم الوفاء بقيمة الفواتير من قبل المدين فى الميعاد •

وستتناول هذه الإلتزامات على النحو التالى :

١ـ الوفاء بقيمة الحقوق :

إن الإلتزام الرئيسى والمباشر الذى يضطلع به الـ Factor وفقاً للعقد هو

---

(1) Rodiere et J.J, Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980, N.303, P.383, .

د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٦ ، ص٥٦٩ ، د/ فايز نعيم رضوان، ص ٤٥ ، د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص١٧ •

دفع قيمة الفواتير المقبولة لصالح الدائن ، إما فوراً أو عند حلول أجل الإستحقاق ، وعلى حسب رغبة العميل الدائن ، سواء تم ذلك نقداً أو عن طريق سحب أوراق تجارية .[١]

الدفع بطريق قيد مبلغ الاعتماد فى الحساب الجارى :

Paiement Par Inscription d'un Credit au Compte Courant

تقوم المؤسسة بدفع قيمة الفواتير المحولة إليها من عملائها، عن طريق إيداع القيمة فى الجانب الدائن من الحساب الجارى للعميل، باعتبار أن التسوية عن طريق القيد فى الحساب تعد أداة مبسطة للوفاء بالحقوق المتقابلة بين المتعاملين،[٢] حيث يتفق الطرفان فى العقد على فتح حساب جار لتسوية الإلتزامات المتبادلة بينهما، ذلك أن إجراء كل عملية على نحو مستقل ثم جمع الأداءات المتعددة التى تنشأ عنها يسبب صعوبات كبيرة ، مما يتطلب المزيد من الجهد الذى لا يتلاءم والسرعة التى تستلزمها المعاملات التجارية ، والحساب الجارى من هذه الوجهة يعمل على تيسير تسوية العمليات ، ويخفف العبء الإدارى عن عاتق العميل، حيث تتولى مؤسسة الفاكتور مهمة فتح الحساب وإمساكه وتسييره، وتغذيته فى جانب الدائن منه بقيمة الحقوق المحولة إليها من العميل بصفة دورية، وعلى ذات المنوال تضمن هذه المؤسسة لعميلها الدائن خطر إعسار مدينيه ،

---

(1) Gavalde et Stoufflet, art Prec, J.C.P,1966 – 2044, N. 22.

(٢) نعلم أن قيد الدين فى الحساب الجارى ، وإن لم يكن وفاء حقيقياً بالدين ، إلا أنه يعادل الوفاء Vaut Paiement وفقاً للنظرية الحديثة للحساب الجارى

Voir Le Note de M.R.Rodiere, D- 1974, P. 214, R.Rodiere et J.L, Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980, N. 135. P. 150 .

وللمزيد من التفصيل راجع مؤلفنا لرسالة الدكتوراه بعنوان : مبدأ تجديد المدفوعات فى الحساب الجارى دراسة مقارنة بالشريعة الإسلامية، طبع دار الجامعة الجديدة ٢٠٠٦، ص٥١٩ وما بعدها

فالعملية تغطى وتضمن بصورة نهائية البيوع المؤجلة ، بفعل عمل صفقات تجارية يتم الوفاء بها نقداً وفوراً ، وهكذا فإن الصانع أو المورد يسلم كافة فواتيره لمشتر وحيد فى مقابل الدفع الفورى لقيمة هذه الفواتير .[١]

بينما يقتصر دور العميل على سحب الإعتمادات المقيدة فى الحساب إذا رأى حاجة لذلك ، مقابل التزامه بقيد العمولة والفوائد فى جانب المدين منه ، كذلك يمكنه الإستفادة من طريقة عمل الحساب الجارى، وما يحققه من مزايا، حيث أن القيد فى الحساب يساوي الوفاء بقيمة الفواتير المقيدة، ودخولها فى بوتقة الحساب، مما يجعلها غير قابلة للتجزئة،[٢] كذلك تحقق آلية الضمان التى يرتبها الحساب بين القيود الواردة فى جانبيه (الدائن والمدين)، ضمانة كبيرة لمصلحة الفاكتور، فى حالة عدم تمكنه من استيفاء قيمة الفواتير فى الميعاد ، لأسباب لا ترجع إلى تعنت المدين أو إعساره، حيث يمكنه فى هذه الحالة استرداد ما تم قيده من مبالغ، بإجراء القيد العكسى لما تم قيده فى الجانب الدائن لمصلحة العميل، وذلك بقيود موازية فى الجانب المدين من الحساب [٣].

مبلغ الإعتماد :

يحصل الدائن ويدون تأجيل على قيمة البضائع التى أرسلها للمشترى

---

(1) S.Pisar, Aspects Juridiques du Factoring International, Banque, 1970, P. 252 .

(٢) د/ أحمد محمود جمعه ، مبدأ عدم تجزئة مفردات الحساب الجارى فى الفقه والقضاء رسالة دكتوراه ، جامعة القاهرة ١٩٧٩ ،د/ ذكرى عبد الرازق محمد ، المرجع السابق ، ص٢٢٤

(٣) المقرر أن التزام مؤسسة الفاكتور بضمان عدم استيفاء الدين فى الميعاد ، لا يسرى فى حالة ما إذا كان الدين المحول باطلاً أو معيباً بأى وجه ، حيث يمكنه فى هذه الحالة أن يرجع على الدائن بما تم تقديمه من قيمة الدين وفقاً لقواعد الإثراء بلا سبب (كما سيلى) .

راجع : د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٩٩ .

بالفعل ، أو تلك التى على وشك إرسالها، وعلى مقابل الخدمات التى أنجزها، وذلك فى صورة اعتماد معين يقوم الفاكتور بتحديده وقيده فى الحساب الجارى لمصلحة العميل، ذلك أن الهدف الرئيسى الذى تسعى آلية الفاكتورينج لتحقيقه، هو حصول المشروع التجارى أو المصدر على الائتمان اللازم لمواجهة حاجاته ومتطلبات نشاطه التجارى، وتعتبر فكرة الائتمان هى النقطة الجوهرية التى تدور حولها أحكام هذا العقد .

والمقرر فى هذا الشأن أن مبلغ الإعتماد الممنوح للعميل ، لا يمثل بالضرورة ثمناً للفواتير ، بل هو عبارة عن مبلغ معين تحدده المؤسسة المالية، بحيث يكون ضمانها للفواتير المقدمة فى حدوده ، ويأخذ ذلك صورة اتفاق يرد فى العقد على حد أقصى للمبلغ الذى تقبل المؤسسة الفواتير فى حدوده ، ويكون لها أن ترفض ما يقدم إليها من فواتير تجاوز قيمتها الإسمية سقف هذا الإعتماد .(١)

ومن ثم فإنه ولكى يستفيد العميل من قيمة هذا الإعتماد ، يجب أن تكون الفواتير المقدمة للمؤسسة مساوية لمبلغ الإعتماد دون أن تتجاوزه ، فإن تجاوزته فإن القيمة الزائدة فى هذه الحالة لا تضمنها مؤسسة الشراء ، ويعد تحديد مبلغ الإعتماد بمثابة تحديد للحد الأقصى للمخاطر ، التى تقبل المؤسسة المالية تحملها بشأن مدين معين من زبائن العميل ، وذلك على ضوء المعلومات والتحريات التى تتيح لها كشف المركز المالى لهذا العميل المدين.(٢)

---

(١) بالنظر إلى صرامة نظام قبول الفواتير ، الذى هو حق لمؤسسة الشراء، فإنه غالباً ما تعطى موافقتها على منح مقدار معين من الائتمان لمصلحة عميلها، يتم قبول ضمان الفواتير فى حدوده ، وبالنظر إلى حدود هذا الائتمان يتم تحديد السنة المالية الجارية لكل واحد من عملاء الدائن ، وأحيانا يكون هذا القبول بصورة آلية فى حدود الائتمان المحدد ، وخلال فترة زمنية معينة .
R.Rodiere et J.L.Rives – Lange, op. cit, N.301, P.379 .
==
(2) S. Pisar , op, cit, Banque. 1970, P. 252 .

ولذلك فإن الإعتماد الممنوح يتفاوت من مدين لآخر وفقاً ليساره وقدرته المالية ، أما ما زاد من قيمة الفواتير عن مبلغ الإعتماد فلا تلتزم المؤسسة بتمويله أو ضمانه ، ويكون لها فى هذه الحالة الخيار بين أمرين : إما تعديل مبلغ الإعتماد بالزيادة ليشمل هذه الفواتير الزائدة ، وإما أن تقدم ائتمانا عن هذه الفواتير غير مقرون بخدمة الضمان ، أى تقوم بالوفاء بقيمة الفواتير ، مع احتفاظها بحقها فى الرجوع على العميل إذا لم يف بها المدين لدى مطالبته بها فى ميعاد الإستحقاق ، أما إذا رفضت المؤسسة هذا أو ذاك ، فإنها تلتزم وفقاً لنصوص العقد ، بأن تقوم بتحصيلها بمقتضى أحكام الوكالة العادية .[1]

إلا أن رفض المؤسسة ضمان بعض الفواتير قد لا يكون نهائياً ، ذلك أن هناك ما يعرف بنظام تجديد الإعتماد أو الإعتماد القابل للتجديد Un Credit Renouvelable ، ويعنى أنه كلما تم تحصيل بعض الفواتير من قبل المؤسسة ومن ثم نقصان قيمتها الإجمالية عن مبلغ الإعتماد المحدد ، فإنه يكون للعميل الحق فى أن يقدم فواتير أخرى فى حدود السقف المحدد للإعتماد ، فإذا زادت القيمة الكلية لمبلغ الإعتماد عن قيمة الفواتير التى لم يتم تحصيلها ، فإن الجزء الزائد منه يمكن للفاكتور أن يقبل فواتير أخرى فى حدوده .[2]

والمقرر فى هذا الشأن أن مؤسسة الشراء تحتفظ دائماً بالحق فى أن تلغى أو تعدل خط الإعتماد الذى منحته للعميل ، إما بالزيادة أو النقصان ، على حسب

= = د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٠ ، ص ٥٦٥ ، د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٩٢ .

(١) د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص٦٦ .

(2) S.Pisar , op. cit, Banque, 1970, p. 252 .

د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، ص ٥٦٦ ، هامش ١ .

ما تكشف عنه التحريات المستمرة بشأن الحالة المالية لعملائها، وتحدد المؤسسة فى هذه الحالة مبلغ الإعتماد الجديد الذى تقبل منحه لعميلها، إذا قررت الإستمرار فى تمويل وضمان حقوقه، إلا أن حق المؤسسة فى إجراء التعديل ينبغى أن يتم بحيث لا يصيب العميل بأضرار معينة، تتعلق بالمساس بسمعته التجارية، كما أنه يجب إخطار العميل بذلك خلال مدة معقولة، لتمكينه من تدبير أموره ، والحصول على التمويل من مصادر أخرى، وتفادى أو تقليل الخسائر التى قد تترتب على ذلك. [1]

فإذا قامت مؤسسة الفاكتورينج بتحديد مبلغ الإعتماد الذى تضمن فى حدوده تمويل وضمان حقوق العميل ، وأودعته فى الجانب الدائن من حسابه ، كان له أن يحدد الوقت الذى يستخدم فيه هذا الإعتماد ، وهو ما يسمى بوقت التسوية Moment du Reglement ، الذى يستوفى فيه العميل دينه ، فله أن يستوفى الدين فوراً وبمجرد إبرام عقد الفاكتورينج ، وله ألا يستخدم الإعتماد إلا عند حلول أجل الدين ، فإذا ما اختار العميل هذا الوفاء المؤجل لقيمة الفواتير لدى حلول أجل استحقاقها ، فإنه لن يقوم بسحب قيمتها التى أودعتها المؤسسة ، بقيدها بالفعل فى الحساب ، تنفيذاً لعملية الحلول الإتفاقى ، ولكنه سينتظر لحين حلول أجل الدين ، ذلك أن قيد مبلغ الإعتماد فى الحساب لا يعنى أن الوفاء معجل ، بل يظل الوفاء مؤجلاً طالما اختار العميل ذلك ، فإذا كان أجل الفواتير متفاوتاً ، فإن المعمول به فى هذه الحالة هو حساب الإستحقاق المتوسط ، أى الأجل المتوسط بين الآجال المتفاوتة لاستحقاق الفواتير. [2]

ولا خلاف بين الحالتين ، سواء فيما يتعلق بحق المؤسسة فى فحص ائتمان

---

(١) د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٩٤ ، د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص٦٥ .

(٢) د/ تورية توفيق ، ص١٠١ .

المدينين، أو مراجعة المبالغ المالية التى تم استلامها، أو خدمات تحصيل الديون ، أو تحمل مخاطر إعسار المدين ففى الجملة، فيما يتعلق ببيع الفواتير عند حلول أجل الإستحقاق، تتم عملية تحويل الديون عند تاريخ استحقاق الفاتورة ، وليس عند تاريخ نشوء الدين، وبتعبيز آخر فإن استحقاق قيمة الفواتير لا يتم فى لحظة إرسال البضائع أو تسليمها بالفعل، وإنما قد يتأخر ذلك إلى ما بعد مرور عشرة أيام أو عشرين يوماً، عقب حلول الأجل المحدد لاستحقاق الفاتورة، أما فى عملية بيع الفواتير التقليدى نجد أن التقنية المستخدمة هى دفع قيمة الفواتير فى نفس لحظة قبولها من قبل المؤسسة وقيدها فى الحساب .[1]

وينحصر الخلاف فقط فيما يتعلق بتحديد المقابل الذي تقتضيه المؤسسة فى كلا النوعين من الوفاء ، من العمولات والفوائد التى تترتب على استخدام الإعتماد المخصص للعميل ، وفيما عدا ذلك فإن العميل يضمن دائماً استيفاء دينه من المؤسسة على الأقل فى تاريخ الإستحقاق ، وذلك بشكل مؤكد وفى كل الظروف ، مع إلقاء تبعة المخاطر التى قد تنشأ عن عدم استيفاء الدين من المدين ، على عاتق مؤسسة الفاكتورينج [2].

٢ ـ الإلتزام بالضمان :

لا يعبر تقديم الائتمان من مؤسسة الفاكتور للعميل ، إلا عن شق واحد لعقد شراء الحقوق ، ولا يكتمل لهذا العقد بناؤه القانونى ، إلا إذا التزمت هذه المؤسسة بعدم الرجوع على عميلها ، فى حالة إخفاقها فى تحصيل الحقوق من المدين فى ميعاد الإستحقاق ، وبما يجنب العميل مخاطر إفلاس المدين أو إعساره

(1) S.Pisar, op . cit, Banque 1970, P. 252.

(2) Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " , J.C.P, 1969, 2044, N.25

أو تعنته ، وهو ما يعبر عنه بالإلتزام بالضمان • (١)

ويذلك يعتبر الائتمان والضمان عنصران يلزم توافرهما لكى يكتمل لهذا العقد بناؤه المتكامل ، فإذا ما فقد العميل حق التمتع بهذا الضمان ، فإن ذلك يفتح الطريق أمام مؤسسة شراء الفواتير - حال فشلها فى استيفاء الحقوق - فى الرجوع على العميل لاسترداد الائتمان ، ويكون الرجوع فى هذه الحالة عن طريق القيد العكسى للقيود الواردة فى الحساب الجارى المفتوح بينهما ، أو عن طريق سقوط حقه فى الحصول على قيمة الائتمان أساساً ، بالنسبة للحقوق المقبولة التى يتفق على تمويلها ، لا بصفة فورية ، وإنما فى أجل استحقاقها ، وهو ما يتطلب لتلافيه إدراج شرط الضمان فى نصوص عقد شراء الفواتير ، إذا لم يمكن استخلاصه وفقاً للعرف المعمول به فى الجهة التى يمارس فيها هذا العقد • (٢)

ويلزم التأكيد فى هذا الشأن على أنه يشترط ، لتمتع العميل بعنصر الضمان ، أن يلتزم بتنفيذ كافة الواجبات المفروضة عليه بمقتضى العقد ، أو المستمدة من طبيعته ، وما يفرضه من ضرورة التعاون بمقتضى حسن النية ، وخاصة ما يتعلق بضرورة المسارعة إلى إعلام المؤسسة بالمخاطر التى تحيط بتحصيل الحق ، والصعوبات المالية التى قد يمر بها المدين ، كذلك تسهيل الرجوع على المدين قدر الإستطاعة ، كأن يقوم بتسليم المؤسسة المستندات التى تثبت حقه تجاه المدين ، والمستندات التى يحيل بمقتضاها الحق لمصلحة المؤسسة ، كذلك يلتزم العميل بالإمتناع عن كل ما من شأنه أن يعيق تحصيل الدين ، كأن يمنح المدين مدداً إضافة للوفاء ، دون موافقة مسبقة من مؤسسة الفاكتورينج • (٣)

---

(1) Ch. Gavalda et J.Stoufflet, art Prec, J.C.P, 1966, 2044, N.23 .

(٢) راجع د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣٣٠ ، د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص ٩٢ •

(3) S. Pisar, art prec, Banque 1970, P.252, J.L. Toux. " Le ==

ومن القواعد التى تحكم ضمان عدم الرجوع على العميل الدائن ، أن هذا الضمان لا يغطى كافة مخاطر عدم استيفاء الدين ، وإنما يمتد لبعضها دون البعض الآخر ، والمقرر فى هذا الشأن أن الإلتزام بالضمان يغطى فقط تخلف المدين عن الوفاء الناتج عن عجزه المالى ، أى عدم قيامه بتنفيذ التزامه التعاقدى بالوفاء بقيمة الدين فى الميعاد ، لأن مركزه المالى لا يسمح له بتنفيذ الالتزام ، ويحدث ذلك فى حالة إعسار المدين أو إفلاسه ، وإن لم يكن ذلك شرطاً لسريان الإلتزام بالضمان على عاتق مؤسسة الشراء ، فالإلتزام بالضمان يغطى مجرد عدم الوفاء بالدين فى ميعاد الإستحقاق ، حتى إذا كان المدين موسراً ، ما لم يتم استبعاد ذلك صراحة ، اتفاقاً أو قانوناً ، وهو أمر يستفاد من جوهر فكرة الضمان بمعناها المقصود فى هذا العقد ، والتى يقصد منها ضمان توقف المدين عن دفع ديونه فى مواعيد استحقاقها ، سواء كان ذلك راجعاً إلى عجز المدين عن الوفاء ، أو لقدرته مع تعنته عن الدفع ·(1)

إلا أن مؤسسة الفاكتور لا تلتزم بالضمان، إذا كان امتناع المدين عن الدفع راجعاً إلى سلوك خاطئ صادر من العميل ذاته، كما لو أخل هذا العميل بالتزام عقدى يفرضه عليه العقد الأصلى بالبيع أو بتقديم الخدمات، والمبرم بينه وبين عميله المدين، كالتزامه بتسليم المبيع فى ميعاده المتفق عليه، أو التزامه بضمان العيوب الخفية، أو بضمان عدم تعرض الغير للمشترى فى انتفاعه بالشئ المبيع ،

= = Contrat de Factoring " Tease Rennes. 1977, P. 135 .

د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص ١٠٤ ·

(1) Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P,1966-2044, N.25 et 26.

د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣١٧ ، د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص١٠٦ ·

فإذا أخل العميل بأى من هذه الإلتزامات تجاه مدينه، فلا قيام للإلتزام بالضمان فى هذه الحالة على عاتق مؤسسة الفاكتورينج، عن عدم قيام المدين بالوفاء ، كذلك لا التزام على عاتق المؤسسة بالضمان فى حالة غش العميل ، كأن يقوم بادعاء فواتير غير صحيحة، أو يدعى بوسائل احتيالية وجود عقد صحيح مع المدين لتقدم له المؤسسة ائتمانها، مما يؤدى بالضرورة إلى قيام المدين بالدفع بغش العميل، عند مطالبته بقيمة الفواتير المزعومة •[1]

أيضاً فإن آلية الضمان لا يمكن إعمالها ، فى حالة دفع المدين للمطالبة بقيمة الدين بانقضائه بالوفاء ، استناداً إلى العلاقة الأصلية التى تربطه بالعميل ، كما فى حالة قيام المدين بالوفاء بحسن نية للعميل مع جهله بعملية الحلول، [2] أو بصفة عامة فى حالات امتناع المدين عن الوفاء بالتزامه التعاقدى بسبب ناشئ عن العلاقة الأصلية بين المدين والعميل•[3] (وهو الأمر الذى سنزيده إيضاحاً فى الفصل الثانى من هذا البحث إن شاء الله تعالى) •

---

(1) R.Rodiere et J.L.Rives – Lange, Droit Bancaire, D. 1980, N.301, P. 379 .

وقد قضت محكمة النقض الفرنسية بقيام جريمة النصب حيال الدائن الذى يقدم فواتير مزورة ، سواء كانت مؤيدة بمستندات إثبات مزورة أم لا ، كما يعتبر الناقل الذى سلم الدائن شهادات مزورة بالشحن شريكاً له كذلك ، هذا بالإضافة إلى توافر شروط المسئولية المدنية تجاه الدائن فى هذه الحالة •

Cass . civ, 15 Mars 1978. Bull. II, N. 86, Rev. Trim. De. Com, 1979, ... obs : M. Cabrillac et J.L. Rives – Lange

(٢) ومن هنا تتبين أهمية قيام العميل بتنفيذ التزامه تجاه المؤسسة بإخطار المدين بحلولها محله فى ملكية الدين ، بحقها فى استيفائه منه بوصفها صاحبة الحق الوحيد فى ذلك •

(٣) د/ على جمال الدين عوض، المرجع السابق ، رقم ٥٣٥ ، ص٥٦٩ ، د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ١٤٩ •

إستحقاق العمولة والفوائد
وقيدها فى الجانب المدين من الحساب

العمولة فى اتفاق الفاكتورينج هى المقابل الذى تتقاضاه مؤسسة شراء الفواتير من عميلها، نظير الخدمات التى تؤديها له، وهى تعد من العناصر الرئيسية للعقد بوصفه من عقود المعاوضة، [1] وعادة ما يتم تحديد مبلغ العمولة المستحقة للمؤسسة، على ضوء تصرف العميل حيال مبلغ الإعتماد المقيد لمصلحته فى الحساب، فإذا قام باستخدام الإعتماد بصورة مباشرة وفورية، فإنه يلتزم بدفع مبلغ العمولة، بالإضافة إلى الفائدة المستحقة للمؤسسة عن تعجيلها الوفاء بقيمة حقوق العميل على مدينه، وتحسب الفائدة عن المدة الفاصلة بين تاريخ سحب العميل لمبلغ الإعتماد من الحساب الجارى وتاريخ استحقاق الفواتير المقبولة، وتقدر المؤسسة سعر الفائدة المستحقة سنوياً فى ضوء سعر الفائدة السائد، أو فى ضوء متوسط معدل سعر الفائدة الشهرى، ولا يجوز أن تزيد هذه الفائدة عن الحد الأقصى المقرر قانوناً للفائدة الإتفاقية . [2]

أما مبلغ العمولة الذى تحصله المؤسسة، وتقيده فى الجانب المدين من الحساب، فهى مبلغ يستحق عن عقد الشراء ذاته Commission d'

---

(١) د/ هشام فضلى، المرجع السابق، ص ٧١ .

(2) R. Rodiere et J. L.Rives – Lange, op. cit, N.303, P. 381, Gavalda et Stoufflet, art prec, J.C.P, 1966, 2044, N.25 .

يتحدد المعدل السنوى للفائدة d'un interet بالنظر إلى سعر الفائدة السارى خلال إنجاز العملية الأصلية، وينطبق قانون ٢٨ ديسمبر ١٩٦٦ بشأن الربا، على هذا العنصر المتعلق بالمكافآت أو الإستحقاقات التى يقتضيها المصرف .

Voir : Ch. GAVALDA et J.STOUFFLET, J.C.P, 1968-1-2171. N. 20

affacturage ويمثل المقابل الذى تستحقه المؤسسة عن خدمة الإدارة والضمان والخدمات الإدارية المتعلقة بمسك الحساب وتحصيل الديون ، وتقديم المساعدات والإستشارات والمعلومات •

ويعتمد تحديد مبلغ العمولة على العديد من العوامل، منها النظر إلى شروط البيع، والقيمة المتوسطة للفواتير، والمنفعة المتوقعة التى يحصل عليها العميل ، كذلك الحالة الائتمانية للمشروع الدائن، ومراكز مدينيه وسمعتهم المالية •

وعادة تحتفظ المؤسسة لنفسها بالحق فى تعديل نسبة العمولة، وفقاً لتطور رقم أعمال المشروع الدائن، وحالته المالية، ونسبة المخاطر التى تحيط بالتحصيل.[1]

أما إذا اقتصر دور العميل على مجرد الإستفادة من مبلغ الإعتماد لدى حلول أجل إستحقاق الدين ، فإنه يتحمل فقط مبلغ العمولة المستحقة نتيجة استفادته من خدمات العقد ما سوى منح الائتمان •[2]

---

(١) د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص ٧٢ •

(٢) راجع : Rodiere et J.L. Rives –Lange حيث يشيران إلى أن هذه العمولة Commission ، والتى يطلق عليها تسمية " الفوترة " تتراوح بصفة عامة بين ١٪ : ٣٪ من قيمة الدين ، وهى تمنح للمؤسسة أو البنك القائم بشراء الفواتير نظير خدمات عديدة منها : الإدارة التجارية لحساب الفواتير ، وعلى الأخص ضمان إعسار المدين عن أداء الدين ، فإذا كانت العمولة مبالغ فى تقديرها ، ولا تقابل خدمة فعلية مقدمة من قبل مشترى الفواتير فمن الممكن تخفيضها • op. cit, N. 303, P. 383.

وراجع :

Ch . Gavalda , ENCY. DALLOZ . DR. Com, V " Factoring " N.53, et Paris. 14 avril, 1975, Rev. Trim, Dr. Com, 1975, 2e Fasc, obs. M.Cabrillac et J.L.Rives – Lange .

الغصن الثاني

العمليات المتعلقة بالفواتير غير المقبولة

Les Operations sur Factures non Approuvees

إذا ما قررت المؤسسة عدم قبول بعض الفواتير من الدخول فى عنصري الضمان والائتمان المتعلقان بالفواتير المقبولة، بمقتضى عقد الفاكتورينج، فإنه من الممكن لها فى هذه الحالة، أن تقوم بتحصيل هذه الفواتير نيابة عن العميل عند حلول أجل استحقاقها، فى إطار قواعد وأحكام الوكالة العادية ووفقاً لتعليمات العميل . (1)

وفى الواقع فإن مؤسسة الفاكتورينج تقبل القيام بمهمة التحصيل فى هذه الحالة نظراً للمزايا التى تحققها هذه المعاملة للطرفين معاً، فإذا كان عقد الفاكتورينج يتمثل بالأساس فى شراء مؤسسة الفاكتور لحقوق عميلها تجاه مدينيه، بما يرتبه ذلك من تقديم خدمات التمويل والضمان معاً، فإنه، ومع ذلك نجد أن هذه المؤسسات المالية تقدم على قبول تحصيل الفواتير، التى سبق ورفضت ضمان تمويلها، لأن قيامها بذلك سيحقق لها العلم التام والمستمر بالمركز المالى للعميل، ومن يتعامل معهم، وبما يطرأ على هذا المركز من ظروف تدعو المؤسسة إلى الإحتياط والحذر، ولا شك أن هيمنة المؤسسة على كل فواتير العميل وإدارتها يحقق لها هذا الهدف، وهو ما يساعد بلا شك فى قيامها بتحديد الإعتماد الذى تمنحه لعميلها، والذي تقيده فى حسابه فى إطار الفواتير المقبولة(2)

---

(1) Gavalda et Stoufflet, art prec, J.C.P. 1966, 2044, N.27 .

د/ تورية توفيق، المرجع السابق، ص١٢٤ .

(2) Gavalda et Stoufflet, op. cit, N. 27 .

د/ تورية توفيق، المرجع السابق، ص١٣٥ .

ومن جهة أخرى تستحق مؤسسة الفاكتور، فى هذه الحالة، عمولة عن قيامها بخدمة التحصيل والخدمات الإدارية، تقوم بقيدها فى الجانب المدين من الحساب، كما يتحمل العميل أيضاً المصروفات التى أنفقتها المؤسسة فى سبيل قيامها بهذه الخدمات، تنفيذاً للوكالة، وغنى عن البيان أنه لا وجود لفوائد يمكن قيدها ضد العميل فى هذه الحالة، إذ الفرض أن قيمة الفواتير غير المقبولة تلك، لم تقيد من الأصل فى الحساب لمصلحة العميل، ولم يتم تقديم ثمة اعتمادات معينة بضمانها •

كما أن إدارة حسابات الفواتير غير المقبولة من جانب المؤسسة، يدعم الهدف الرئيسى من إقدام العميل الدائن على إبرام عقد الفاكتورينج، من حيث إمكان الإستفادة من الخدمات الإدارية والمحاسبية التى يمنحها له الفاكتور، نحو قيامه بتحصيل الفواتير غير المقبولة، وإضافة قيمتها فى حساب العميل، خاصة إذا كانت هذه الفواتير مرتبطة بفواتير أخرى مقبولة ومحررة ضد ذات المشترى • (١)

ويبدو واضحاً هنا أن دور المؤسسة يقتصر على تقديم خدمة التحصيل دون الضمان ، فالأمر لا يتعلق هنا بصفة مالك لهذه الحقوق ، وإنما الفرض أن المؤسسة تأخذ هنا حكم الوكيل بالمعنى الدقيق للوكالة de Simple Mandataire عن العميل الدائن ، (٢) ولذا فإنها إذا فشلت فى تحصيل الدين

---

(١) يمكن للوكالة بالتحصيل أن تحقق ميزة للـ Factor فى الفرض الذى يكون فيه العميل رهن التسوية القضائية en reglement Judicaire ، ذلك أن الـ Factor له الحق فى الإستمرار فى تحصيل الفواتير عند حلول أجلها ، وإضافة قيمتها فى الإعتماد المقيد فى الحساب لمصلحة الدائن ، فالإفلاس لا يقضى على الوكالة فيما بينهما بوصفها وكالة ، وإن قواعد المصلحة المشتركة وقواعد الحساب الجارى نفسه تفرض اتباع مثل هذا الحل •

R.Rodiere et J.L. Rives- Lange, op. cit. N. 304, P. 383 .

(2) Gavalda et Stoufflet, art prec, J.C.P, 1966, 2044, N.27 et40,

فى ميعاد استحقاقه، فيمكنها الرجوع على العميل بذلك، كما أنها إذا قامت بتقديم قرض معين لمصلحة العميل بضمان هذه الفواتير غير المقبولة، كدفعات على المبالغ التى يجرى تحصيلها فيما بعد، وقيدتها فى الجانب الدائن من الحساب، فإن لها، فى حالة عدم تحصيلها، أن تلغى هذه القيود، عن طريق الرجوع على العميل، وفقاً لقاعدة القيد العكسى فى الجانب المدين من الحساب، أما إذا استهلك العميل هذه القروض، وتعذر إجراء القيد العكسى، فمن حق المؤسسة حبس ما لديها من فواتير غير مقبولة أو أوراق تجارية (كمبيالات مثلاً) سلمت إليها بمقتضى الوكالة العادية، والإنتظار حتى استيفاء قيمتها بمقتضى هذا الحق فى الحبس.[1]

ذلك لأن هذا المبلغ المقدم لا يكون من حق العميل التصرف فيه، ولا يخلص له نهائياً، إلا بعد تحقق شرط التحصيل، فإذا ما تحقق شرط التحصيل بالفعل، فإن من حق المؤسسة فى هذه الحالة أن تقتضى فوائد ما تم تقديمه من قروض، تحسب باعتبار المدة الفاصلة بين سحب العميل لهذه القروض من الحساب الجارى، وتاريخ استيفاء الفواتير غير المقبولة بالفعل فى ميعاد الإستحقاق.[2]

ومن ذلك يتبين أن دور الفاكتور فى هذه الحالة هو دور الوكيل العادى، وهو ما يقربه من دور البنك الوكيل فى تحصيل الأوراق التجارية، خاصة فيما يتصل بعدم ضمان خطر الوفاء، وتعرضه من جانب المدين لكافة الدفوع التى

R.Rodiere et J.L,Rives – Lange , op. cit, N. 304, P. 383 .

(١) د/ تورية توفيق، ص ١٣٢.

(٢) د/ فايز نعيم رضوان، ص ٤٩.

Rodiere et Rives – Lange, op . cit, N. 303, p . 383 .

يمكن أن يحتج بها فى مواجهة الموكل ، للتوصل إلى عدم الوفاء له ، كذلك حقه فى الرجوع على العميل ، فى حالة تقديم مبالغ معينة فى شكل قروض بضمان هذه الفواتير غير المقبولة ·[1]

المطلب الثالث

عقد شراء الفواتير أداة للإدارة التجارية الفعالة

Le " Factoring " Instrument de Gestion Commerciale

لاشك أن التطورات الحديثة الرامية إلى استحداث وسائل جديدة للتمويل ، وإلى تفعيل الإدارة المالية والمحاسبية والتنظيمية للمشروع التجارى ، قد عززت وبصورة متزايدة أهمية عمليات الفاكتورينج ، والذى يقدم فى هذا المجال نموذجاً للخدمات المتكاملة للتجار والمصدرين ، ويظهر الجانب الأصيل لعقد بيع الديون التجارية ، من خلال وجود مجموعة من الخدمات ـ بجانب الخدمة الأساسية فى هذا العقد والمتمثلة فى عملية التمويل والضمان ـ التى توفرها مؤسسة التمويل لعملائها ، نحو اختيار أسواق التصدير الملائمة ، وتقديم الخدمات المحاسبية ، ووضع الطرق والأساليب الحديثة للإدارة تحت تصرف الدائنين ، كذلك تقديم المشورات الفنية والمعلومات التجارية والخدمات القضائية ..... ، ومن خلال هذا النموذج تعتبر عملية بيع الديون Factoring أشبه ما تكون بآلية متكاملة للإدارة التجارية لشركات ·

"une Technique de Gestion Commerciale des Entrepris"[2]

---

(١) د/ محى الدين إسماعيل علم الدين ، المرجع السابق ، رقم ٤٤٤ ، ص ٥٢٢ ، د/ مصطفى كمال طه ، القانون التجارى ، دار المطبوعات الجامعية ، ١٩٩٩ ، رقم ٦١٣ ، ص ٤٨٩ ·

(2) R.Rodiere et J.L.Rives – Lange, Droit Bancaire, N: 300, P. 378.

هذا ويمكن استعراض الخدمات الرئيسية التى تقدمها مؤسسة الفاكتورينج لعملائها من خلال عرض الأمور التالية :

أولاً : توفير الحماية الائتمانية للعميل :

تبين لنا مما سبق أن عملية الفاكتورينج تعد أداة للتمويل ولتداول الديون التجارية قصيرة الأجل، عن طريق الدفع الفورى لقيمة الفواتير ذات الإستحقاق الآجل، وضمان الوفاء بها، ومن خلال تحمل الـ Factor عبء مخاطر الديون، فإنه يؤمن العميل ضد الخسائر المحتملة التى قد تنجم عنها، بالإضافة إلى توفير التمويل اللازم، بسداد نسبة من ديونه لدى الغير، تدفع إليه مقدماً قبل تحصيلها بالفعل فى الميعاد، وفى الغالب فإن معظم التسهيلات التى تقدمها مؤسسة الفاكتورينج فى عملية تحصيل الفواتير، تقدم على فرضية أن كل الفواتير المقبولة سوف يتم تحصيلها بالفعل عن طريق الممول، وذلك وفقاً لنسبة مئوية متفق عليها من الفواتير، وبالنسبة للفواتير غير المقبولة، التى لم يتم تحصيلها، فإنها سوف تعود مرة أخرى للعميل بحيث تغطى بوليصة التأمين قيمة هذه الفواتير [(١)].

ويؤدى ذلك إلى ضمان التدفق النقدى المستمر، دون الحاجة إلى انتظار تواريخ استحقاق الفواتير لتحصيل قيمتها، كذلك إلى إنخفاض مخاطر الديون المعدومة، والخسائر التى تؤثر على صافى الأرباح، أيضاً انخفاض التكاليف المتعلقة بالمصاريف الإدارية الناجمة عن أعباء متابعة تحصيل الديون، فضلاً عن خفض تكلفة العمالة، ويتم ذلك كله فى ظل وجود نظام قوى يتميز بالكفاءة فى الرقابة على الائتمان، استناداً إلى مشورة شركة الفاكتورينج التى تتمتع بقدرة

---

(١) د/ حسين فتحى عثمان، التوريق المصرفى للديون، ص١٣٩، د/ على جمال الدين عوض، ص ٥٦٢.

عالية على التقييم الائتمانى • [1]

ثانياً : تخفيض النفقات :

وفقاً للمشورة التي تقدمها مؤسسة الفاكتورينج يمكن للبائع أو المصدر أن يحصل على دراسة ، تتضمن معلومات ، يمكن بواسطتها وزن المخاطر التى يتعرض لها فى السوق الخارجى ، بحيث يتجنب التعامل مع أشخاص ، أو فى سلع ، أو بشروط قد تعرضهم لمخاطر لا يستطيعون الإلمام بها ، لبعدهم عن سوقها ، ومن جهة أخرى فإن المؤسسة لن تقبل على شراء حقوق معينة إلا بعد إطمئنانها إلى إمكان تحمل مخاطرها ، من خلال الائتمان والثقة التى يتمتع بهما كل من المشروع وعملاؤه ، وذلك عند قيامها باختيار من سيستفيد من العقد من ناحية ، وعند تحقيق الديون التى ستقبل دخولها فى الضمان الذى تلتزم به وفقاً للعقد من ناحية أخرى ، بحيث تكون نسبة الديون التى يحتمل التخلف عن وفائها ضئيلة ، وهو ما يؤدى فى النهاية إلى تخفيض النفقات والمصروفات التى يتحملها التاجر فى إدارته لمشروعه التجارى • [2]

---

(١) النشرة الإقتصادية للبنك الأهلى المصرى - خدمات مصرفية جديدة - شراء الفواتير بالجملة Factoring ، مرجع سابق ، ص ٨ ، ١٠ •

(٢) انظر : د/ إلياس ناصيف ، عقد الفاكتورينج " Factoring " وتنفيذه بواسطة المصارف ، اتحاد المصارف العربية ، العدد ١٧١ ، المجلد ١٥ مارس ١٩٩٥ ، ص٤٨ ، د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٢٧ ، ص ٥٦٢ ، مجلة مؤسسة التمويل الدولى ، رقم ٦ لسنة ١٩٩٨ مقال بعنوان :

Factoring . Resulted Mixed – Lessons Learned " P. 25

مشار إليه فى مؤلف التوريق المصرفى للديون د/ حسين فتحى عثمان ، مرجع سابق ، ص١٣٩

ثالثاً : توفير الإدارة الفنية والتنظيمية المتكاملة :

تـوفر مؤسـسـة الفـاكتورينج لعملائهـا الإدارة المتميـزة لـدفاتر المبيعـات وحسابات المدينين، بما تمتلكه من عمالة متخصصة، وهو ما يفسح المجال أمام رؤساء الشركات لأداء الأعمال الأكثر أهمية فى تحقيق الأرباح، ولذلك لا يصح الإعتقاد أن الشركات تلجأ لاستخدام الفاكتورينج فقط عندما تحتاج إلى توفير السيولة النقدية، فهذا قطعاً غير صحيح على إطلاقه، ذلك أن نظام الفاكتورينج يوفر للشركات نظاماً متكاملاً من الخدمات، والعروض التقنية ذات الفعالية فى إدارة حسابات العميل - وإن كان تحصيل الديون هو أساس عملها - لذلك فإنه إذا أثير تساؤل حول النطاق الضرورى الذى يلزم فيه استخدام الفاكتورينج ، فستكون الإجابة مباشرة أن الشركات تحتاج لاستخدام هذا النظام على مدار عملها :

ففى مرحلة البداية أو النشأة start – up phase يحقق هذا النظام السيولة التى تحتاجها الشركات عادة فى هذه المرحلة ، وفى مرحلة تالية من عمر الشركات ، تكون فيه الشركة أكثر نضجاً amore mature phase وحيث تسعى فى هذه المرحلة لزيادة رأس مالها والتوسع فى نشاطها ، فإنها ستحتاج إلى الفاكتورينج لحمايتها ، خاصة فى حالات إفلاس عملائها ، ولمساعدتها فى الأعمال الإدارية الشاقة ، فضلاً عن تمويل نموها وتوسعها المالى ، وأخيراً عندما تتسع دائرة الأعمال التجارية للشركات ، وتبدأ فى عمليات التصدير للخارج ، فإن مؤسسة الفاكتورينج ستزودها بالبنية الأساسية اللازمة لدعم توسعها وانتشارها الدولى ، وخاصة فى النواحى الإدارية والمعلوماتية والدعائية ، وبما يمكنها من معرفة وارتياد أسواق التصدير ، وتقدم لها دراسة أذواق المستوردين وطريقتهم فى السداد ، ومدى ملاءمتهم وسمعتهم التجارية وقدرتهم على

الوفاء ، يضاف إلى ذلك أن المؤسسة تحرص دائماً على توحيد أنماط تحرير فواتير كافة العملاء على نحو مبسط ، بحيث يسهل عليهم مباشرة نشاطهم ، فيكون ذلك مدعاة لتبسيط حسابات الدائن الخاصة بمدينيه ، ويأتى ذلك تنفيذاً لاعتبارات حسن الإدارة المالية للمشروعات التجارية بصفة عامة •[1]

وبذلك فإن عمل مؤسسات الفاكتورينج مفيد وفعال للشركات سواء أكان مجال عملها محلياً أو دولياً ، وبمقتضى هذه الخدمات سيتمكن المصدرون من تخطى الصعوبات اللغوية والجغرافية ، وبنفس المعيار فإن خدمات الفاكتورينج توجه لجميع الشركات ، أيا كان حجمها الرأسمالى ، ما دام أن مجال عملها يقتضى وجود فواتير آجلة الدفع تستحق على الغير ، فهى للشركات الصغيرة فى مرحلة النشأة ، كما أنها للشركات العملاقة ذات رأس المال الضخم •[2]

ويترتب على ذلك أنه لا يمكن القول أن استخدام الفاكتورينج يعطى للغير انطباعاً بأن الشركة العميلة فى موقف مالى سيئ ، ذلك أن هذه الشركات باستخدامها لهذا النظام تنبئ عن كونها تستخدم أكثر الوسائل مسئولية وكفاءة ، وأنها تفضل الإدارة الفعالة والآمنة لنشاطها ، وتضمن تمويلاً كافياً لنموها ،

---

(1) R. Rodiere et J.L. Rives – Lange, op. cit, N.300, P. 378 .

د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ٥٢ ، د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣٠٧ •

(٢) يرى الكثير من رجال المال والإقتصاد الأوربيين أن الأصل الأمريكى لمنهج شركات الـ Factoring يمثل اليوم دلالة على الحداثة والفعالية فى مجال الإدارة وتقديم الائتمان ، وأن فعالية المناهج الأمريكية للإدارة المالية للشركات قد حققت طوال فترة زمنية طويلة منافع اقتصادية متعددة ومطردة للشركات الفرنسية والأوربية عموماً ، ولذلك لا عجب أن هذه المناهج قد تمت صياغتها وتنظيمها فى الولايات المتحدة الأمريكية ، فى ظل الشركات الصناعية الأكثر تنظيماً وتطوراً ، ودون النظر إلى النظم والوسائل التقليدية التى أفرزتها النظم الإقتصادية المختلفة •

Ch. Gavalda et J. Stoufflet, art Prec, J.C.P, 1966- 2044, N. 3 .

وذلك باعتبار أن هذه الآلية ما هى إلا استجابة للتزايد الواضح فى إخفاقات رجال الأعمال والشركات التجارية عموماً فى الإدارة ، وأن انتشارها يعد بمثابة رد فعلى حقيقى لزيادة معدلات الفشل أو التأخر فى استيفاء الديون ، ويمكن القول أن آلية بيع الفواتير ، وهى ترفع عن كاهل رؤساء الشركات عبء القيام بأعمال ثانوية ، تتيح لهم تركيز اهتمامهم فى رفع مستوى الأداء المالى ، وأن شراء الفواتير وهو يسهم فى تحقيق التنظيم الأمثل للشركات ، فإنه يعتبر بمثابة إصلاح للحياة الإقتصادية .[1]

---

(1) S. Pisar , Aspects Juridiques du Factoring International . Banque 1970, P. 252, Ch. Gavalda. " Factoring " Ency. Dalloz – 1973. N. 23 .

الفصل الثانى
الطبيعة القانونية لعقد شراء فواتير الديون التجارية
Nature Juridique du Factoring

تمهيد :

يتطلب تحديد الطبيعة القانونية لعقد شراء الحقوق التجارية البحث عن إطار أو تنظيم قانونى معروف ، بحيث يسهل معه إيجاد التنظيم القانونى الذى يحكم العلاقات المتولدة عن هذا العقد ، ويضبط آثاره ويذلل الصعوبات التى يمكن أن تثور بمناسبة تطبيق أحكامه •

وإذا كان البعض يعترض - من حيث المبدأ - على هذا النهج الرامى إلى الدخول فى مناقشات فقهية بخصوص تحديد الطبيعة القانونية لعقد من العقود ، حيث يعمد طرفى العقد إلى تنظيم علاقاتهم العقدية بشكل كاف ،[1] إلا أن ما يبرر هذا الإتجاه أنه يأتى فى إطار تحديد الآلية القانونية لعملية شراء الفواتير Le Technique Juridique de L'operation de "factoring" التى تقصد إلى تحديد القواعد القانونية التى تحكم الإتفاق ، فى ظل القصور الذى قد يشوب وضعه من الناحية التفصيلية ، فضلاً عن غياب التنظيم القانونى المصاحب لعقد شراء الفواتير ، ولذا رأى الفقه أنه من الأوفق تحديد الإطار المناسب الذى يحكم الطبيعة القانونية لعملية شراء الفواتير ، وذلك فى سبيل الإستفادة من الآليات والصيغ العقدية التقليدية للوصول إلى أمرين :

أولاً : تحديد الأساس القانونى لعملية نقل الحقوق الثابتة فى الفواتير لمؤسسة الفاكتورينج •

---

(١) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص٧١ •

ثانياً : بيان الآثار القانونية لرجوع المؤسسة على المدين[1] .

ونرى أن نخصص لكل منهما مبحثاً مستقلاً .

المبحث الأول
التكييف القانونى لعملية نقل ملكية الفواتير للمؤسسة

يكمن جوهر عملية بيع الديون التجارية - كما سبق أن ذكرنا - فى قيام مؤسسة مالية معينة تسمى الـ Factor بتعجيل الوفاء بدين يحمل تاريخاً آجلاً ، لمصلحة العميل الدائن ، نظير قيام هذا الأخير بنقل ملكية الدين الثابت فى مواجهة المدين لمصلحة هذه المؤسسة ، مع قيامه بإخطار المدين بأن عليه من الآن فصاعداً الوفاء بالدين للمؤسسة ، بوصفها الدائن الجديد الذى يكون له الحق وحده فى استيفاء قيمته فى الميعاد .

ويحتاج الأمر فى هذه الحالة إلى تحديد الأساس القانونى لعملية نقل الحق من العميل الدائن إلى المؤسسة المالية ، ومن ثم لتفسير رجوعها على المدين بقيمته في ميعاد الإستحقاق ، كما أن محاولة تحديد هذا الأساس يأتى أيضاً فى إطار كفالة وضمان حق المؤسسة فى استرداد الائتمان الذى سبق ومنحته للعميل ، مع مراعاة أن يتسم هذا الرجوع بالبساطة والسرعة فى الإجراءات ، والإقتصاد فى النفقات المالية ، كذلك بالفعالية فى الحفاظ على حقوق مؤسسة الائتمان ، بتجنيبها مخاطر عدم استرداد الدين من المدين ، وبما يكفل اتصال المؤسسة بالمدين بصفة مباشرة ، أخيراً بما يمكنها من الرجوع على العميل نفسه ، فى حالات عدم

---

(1) Ch . Gavalda et J.Stoufflet, art prec. J.C.P. 1966-2044, N. 38.

د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص٣١٧ .

قيام المدين بالوفاء مع توفر حقها فى الرجوع على العميل [1]٠

وإذا كانت بعض الدول ، بما يتوفر لديها من قوانين يمكن الرجوع إليها فى تنظيم عمليات الفاكتورينج من مختلف جوانبها ، لا تثور فيها مشكلة تحديد الطبيعة القانونية لعمليات شراء الديون التجارية ، [2]فإن الأمر على خلاف ذلك فى الكثير من الدول الأخرى التى لا يوجد بها تنظيم قانونى لمثل هذه العقود ، والذى يحتاج الأمر معه إلى بيان التكييف القانونى لعملية نقل الديون من العميل الدائن إلى مؤسسة الفاكتورينج ٠

وقد اتجه الفقه في البحث عن هذا الأساس إلى قواعد نقل الحقوق وسريانه فى مواجهة الغير، مع إنجاز وسائل الإعلان المقررة قانوناً، كما هو الشأن فى حوالة الحق، إلا أن الضرورات العملية دفعت مؤسسات الفاكتورينج إلى الإستعانة بأحكام الحلول الإتفاقى، باعتبار أنه لا يوجد فى قواعده بصفة عامة، ما يتعارض مع ما تنشده هذه المؤسسات، من ضمان استرداد الائتمان الذى منحته للعميل فى سهولة ويسر قد لا يتحقق أحيانا فى ظل الإستعانة بنظام حوالة الحق ٠

ونعرض فى هذا الصدد للوسيلة التى استخدمتها شركات الفاكتورينج لفترة طويلة وهى حوالة الحق ، ثم نتعرض بعد ذلك للأسلوب الآخر وهو

---

(١) د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص٣٣ ٠

(٢) كما هو الشأن فى الولايات المتحدة الأمريكية حيث ينظم قانون التجارة الموحد (U.C.C) الصادر في سنة ١٩٥٤ ، عمليات الفاكتورينج وما يترتب عليها من آثار ٠

Cf. Denonn : " Secured Transations Under The U,C.C " , Practicing Laur Institute, P.79, 1965. Cite Par : S. Pisar, art Prec, Banque 1970 P.253 . III.

وراجع د/ ثورية توفيق ، ص ١٤٣ ٠

المتعلق بالحلول الإتفاقى، على أن يتقدم ذلك تناول بعض الأسس المستبعدة فى تكييف عملية نقل الحقوق إلى مؤسسة الشراء، وذلك في مطالب ثلاث على النحو التالي :

المطلب الأول
الأفكار المستبعدة كأساس لتكييف العقد

١ـ فكرة الوكالة :

بداية لا يمكن الأخذ بفكرة الوكالة لتأسيس حق المؤسسة فى الرجوع على المدين، ذلك أن الوكالة باعتبارها عقداً يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يقوم بعمل قانونى لحساب الموكل (م٦٩٩ من القانون المدنى المصرى)، لا يمكن أن تفسر عملية تحويل الدين لحساب المؤسسة، والتى لا يقتصر دورها فيه على مجرد تحصيل الحقوق باسم الموكل (العميل) ولحسابه،[1] لأن الفرض أن الحقوق تحول للمؤسسة على سبيل نقل الملكية ، فتستطيع منذ هذه اللحظة أن تطالب به باسمها ولحسابها الخاص ٠ [2]

والذى لا شك فيه أن شركات شراء الفواتير قد تتولى، على نحو ما ذكرنا ، سداد بعض الديون الخاصة بعملائها الدائنين بصفتها وكيلاً عنهم ، لكن الأمر هنا لا يعدو كونه التزاماً لاحقاً قائماً بخصوص الديون التى لم يتم بعد قبولها ، إما لأن العميل أو المدين غير موثوق به ، وإما لتجاوز الحد المعين للإعتماد الذى منحته المؤسسة لعميلها ، أما عن الآلية الفعلية لعقد شراء الفواتير ، فإنها لا

---

(١) تنص المادة ٧٠٣ من القانون المدنى المصرى على أن " الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يجاوز حدودها المرسومة " ٠

(٢) د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص٣١٧ ، د/ نورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ١٥٢ ٠

تعتبر تطبيقاً للوكالة ، ذلك أن المحور الرئيسى فى هذا العقد يقوم على التزام المؤسسة بدفع الديون المستحقة للعميل على مدينيه بينما يقتصر التزام الوكيل هناك (فى حالة الفواتير غير المقبولة التى تقترب من صورة الوكالة) فقط في دفع المبالغ التى حصلها بصفة فعلية ٠[1]

٢ ـ خصم الأوراق التجارية :

ومن ناحية أخرى فإنه لا يمكن تشبيه هذا النظام بنظام الخصم L'escompte الذى يتمثل فى اتفاق يتعهد المصرف بمقتضاه بأن يدفع مقدماً قيمة ورقة تجارية إلى المستفيد منها، مقابل انتقال ملكيتها إلى المصرف، ويخصم المصرف مما يدفعه للمستفيد من الخصم فائدة عن مبلغ الورقة ، فضلاً عن العمولة ٠[2]

وبذلك يعد الخصم عملية مصرفية ترد على الأوراق التجارية، وبمقتضاها يعجل المصرف إلى حامل ورقة تجارية، لم يحل أجلها بعد، قيمة هذه الورقة ، مقابل تنازل الحامل للمصرف عن ملكية الحق الثابت فيه، وقيام المصرف بخصم مبلغ معين من قيمة الورقة يسمى سعر الخصم، يمثل فائدة المبلغ المدفوع عن المدة من تاريخ دفعه إلى تاريخ استحقاق الورقة ، وتختلف هذه العملية ، بهذه الصورة

---

(١)راجع في ذلك :

Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P, 1966-2044, N.40.

(٢) راجع د/ عبد الحكم محمد عثمان ، أصول قانون المعاملات التجارية جـ١ ، العقود وعمليات المصارف التجارية ، ١٩٩٤ ، ص ٣٠٦ ، هذا وقد عرفت المادة ٣٥١ من التقنين التجارى المصرى رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ عقد الخصم بأنه : ١ ـ اتفاق يتعهد البنك بمقتضاه بأن يدفع مقدماً قيمة صك قابل للتداول إلى المستفيد فى الصك مقابل نقل ملكيته إلى البنك ، مع التزام المستفيد برد القيمة الإسمية إلى البنك إذا لم يدفعها المدين الأصلى ٠ ٢ ـ يخصم البنك مما يدفعه للمستفيد من الخصم نسبة من مبلغ الصك فضلاً عن العمولة إذا كانت مشروطة ٠

التى تطبقها المصارف ، عن عملية شراء فواتير الديون التجارية ، في أنها لا ترد إلا على الأوراق التجارية ، على حين أن الديون المحولة بمقتضى عقد شراء الديون ، قد تكون ثابتة فى أوراق تجارية ، إلا أن الغالب ثبوت هذه الديون فى فواتير يقتصر دورها على إثبات المديونية ، ودون أن يتجه قصد الطرفين فيها إلى تطبيق القواعد الصرفية عليها • (١)

هذا بالإضافة إلى أن الأصل فى عمليات خصم الأوراق التجارية ، أن المصرف لا يضمن عدم وفاء المدين للدين الثابت فى الورقة ، فيحق له الرجوع بالدعوى الصرفية على العميل (المستفيد) حالة عدم استيفاء قيمة الورقة فى الميعاد ، فى حين أن أهم خصائص عقد شراء الحقوق التجارية ، ضمان مؤسسة الشراء Factor عدم استيفاء الحق الثابت فى الفواتير المحولة إليها ، ذلك أن دورها لا يقتصر فقط على منح الإعتماد ، إنما يتعدى ذلك إلى تقديم خدمة الضمان ، الذى يغطى مخاطر التعثر المالى للمدين • (٢)

---

(١) لمزيد من التفصيل :

Gavalda et Stoufflet, art Prec, J.C.P, 1966 –2044, N. 43 .

(٢) د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ص ٧٨ •

تقوم البنوك حالياً فى إطار المصارف الشاملة ، والقيام بالخدمات المصرفية الحديثة بأداء خدمات الفاكتورينج ، كنشاط مميز عن خصم الأوراق التجارية ، إما مباشرة أو من خلال شركات كبرى تتخصص فى هذا المجال ، وذلك فى إطار القدرة العالية للمصارف على مجاراة متطلبات الأسواق التجارية ، وتلبية مصالح العملاء على مختلف المستويات التجارية والإقتصادية والإدارية ، مع الإلتزام بحسن الأداء والتنفيذ فى العلاقات مع العملاء من جهة ، ومع القطاعين التجارى والإقتصادى بوجه عام من جهة أخرى ، ولذلك تعتبر مساهمة البنوك فعالة فى إنجاح عقود الفاكتورينج وتحقيق دورها كنشاط مصرفى جديد ، بجانب دورها فى أداء عمليات خصم الأوراق التجارية • راجع النشرة الإقتصادية للبنك الأهلى المصرى السالف الإشارة إليها ، ص ٨ ، د/ إلياس ناصيف ، عقد الفاكتورينج وتنفيذه بواسطة المصارف ، مجلة اتحاد المصارف العربية ١٩٩٥ ، ص ٤٨ •

٣ ـ نظام تأمين الإعتماد :

يمكن قياس نظام شراء الفواتير على ما يسمى بنظام تأمين الإعتماد L'assurance – credit وهو عقد تأمين يقوم فيه المؤمن بإبرام وثيقة تأمين تضمن استيفاء المؤمن له حقوقه قبل مدينيه الذين منحهم ائتمانه، وبالتالى تغطية مخاطر عدم قيام المدين بدفع الدين ـ الذى يمثل مبلغ الإعتماد المضمون من قبل المؤمن ـ فى ميعاد الإستحقاق، وقد نلمس تقارباً بين العقدين باعتبار أن مشترى الفواتير يتعاقد على ضمان الوفاء، كأحد الإلتزامات المقررة وفقاً لشروط عقد الفاكتورينج، وهو ما يقود بصورة طبيعية ، كما يقرر الأستاذان : Gavalda et Stoufflet إلى التقريب بين شراء الفواتير وضمان الإعتماد أو تأمين الإعتماد[1].

أيضاً فإن هناك قياساً محققاً بين المميزات التى تتيحها عملية شراء الفواتير لمصلحة العميل الدائن ، وما يستفيده المكتتب فى وثيقة تأمين الإعتماد Le souscripteur d' une police d' assurance – Credit ، ففى الحالتين يلاحظ انعدام أو تقليل مخاطر عدم الوفاء إلى حد كبير ، يضاف إلى ذلك أنه يمكن تلمس بعض الضوابط المرتبطة بآلية التأمين فى عملية شراء الفواتير ، وعلى الأخص الوعد بحق التصرف المنفرد من قبل المؤمن (الفاكتور فى عقد الفاكتورينج) الذى يتيح عمل ما يسمى بمقاصة المخاطر La Compensation des Risques والتى تعطى الحق لمؤسسة الشراء فى الرجوع الإستثنائى لاسترداد الاعتماد من العميل ذاته ، فى حالة سقوط حق هذا الأخير فى التمتع بخاصية الضمان ، وأخيراً فإن شرط القصر بمعناه الذى أسلفنا الإشارة إليه ، متحقق فى

(1) Gavalda et Stoufflet, op, cit, J.C.P,1966, 2044, N. 41 .

كلتا الحالتين [1] .

وبالرغم من ذلك فإن عقد شراء الفواتير يتميز عن نظام تأمين الاعتماد من ناحيتين : الأولى : تتمثل فى انعدام الخدمة التمويلية فى النظام الثانى (التأمين) ، هذه الخدمة التى تعتبر جوهر عملية شراء الفواتير ، والتى تدور حولها كافة الخدمات الأخرى التى يقدمها لعملائه ، والثانية : أن قيام الفاكتور بدفع قيمة الفواتير المقبولة يكون فوراً وبمجرد الإتفاق ، ودون الإنتظار لحين حلول موعد استحقاق الفواتير ، على حين أن المؤمن فى عقد تأمين الإعتماد لا يقوم بالدفع إلا بعد أجل الإستحقاق ، ونكوص المدين عن الدفع لتعنته أو تعثره المالى ، هذا على الرغم من أن المؤمن فى نظام تأمين الإعتماد لا يغطى فقط مخاطر التعثر المالى للمدين ، ولكن مخاطر عدم الوفاء كما هو الحال دائماً بالنسبة لجميع المشترين [2] .

المطلب الثاني
حوالة الحق

تعد حوالة الحق هى الوسيلة التقليدية التى استخدمتها شركات شراء الفواتير كأساس لتفسير نقل الديون إليها من العميل الدائن ، أيضاً ولتأسيس حقها فى الرجوع على المدين فى ميعاد الوفاء لاقتضاء الحق منه ، ومن ثم استرداد الائتمان .

وتفيد الحوالة بصفة عامة نقل ملكية الحق المحول من المحيل إلى المحال له ، بقيام الدائن المحيل بتحويل ماله من حقوق قبل مدينه ، إلى شخص ثالث (المحال له) الذى يصبح له الحق منذ سريان الحوالة فى مطالبة المدين بالدين ،

(1) Gavalda et Stoufflet, op. Cit, N. 41

(٢) فايز رضوان ، المرجع السابق ، ص٧٩ ، د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣١٩

بوصفه صاحب الحق الوحيد ، وبحيث لا تبرأ ذمة المدين إلا بالوفاء للمحال له كدائن جديد •[1]

ويقترب بذلك مفهوم الحوالة من عملية نقل الحقوق إلى مؤسسة الـ Factoring في عقد شراء الفواتير ، ما جعل جانباً من الفقه ينظر إلى الحوالة باعتبارها من الأسس المدنية الملائمة لعقد الفاكتورينج ، وذلك لجملة من الأسباب منها :

١ ـ أن الحوالة تؤدى إلى نقل ملكية الحق من المحيل إلى المحال له بكافة ضماناته وتأميناته ، وهو أمر تحرص عليه مؤسسات الفاكتورينج لضمان استرداد الحق الذى دفعت قيمته للعميل• [2]

٢ ـ يستفيد المشروع التجارى الدائن من تطبيق قواعد الحوالة مما تقرره هذه القواعد ، من أن المحيل لا يلتزم بضمان وجود الحق المحال وشرعيته ،

---

(١) حوالة الحق اتفاق ينقل به الدائن ماله من حق قبل المدين إلى شخص آخر يصبح دائناً مكانه ، ويسمى الدائن الأصلى فى هذه الحالة بالمحيل، والدائن الجديد بالمحال له ، والمدين بالمحال عليه • د/ أنور سلطان، أحكام الإلتزام ، الموجز فى النظرية العامة للإلتزام ، دراسة مقارنة فى القانونية المصرى واللبنانى ، دار النهضة العربية ، بيروت ١٩٧٤ ، رقم ٢٩٤ ، ص٣٠٧ ، ولا يشترط فى الإتفاق شكل خاص ، ويخضع فى إثباته للقواعد العامة د/ عبد الرزاق السنهورى ، الوسيط فى شرح القانون المدنى الجديد ، جـ٣ ، ١٩٥٨ ، دار إحياء التراث العربى ، رقم ٢٤٨ ص٤٤٧ •

(٢) تنص المادة ٣٠٧ من التقنين المدنى المصرى على أنه : "تشمل حوالة الحق ضماناته كالكفالة والإمتياز والرهن ، كما تعتبر شاملة لما حل من فوائد وأقساط" راجع د/ السنهورى ، السابق ، رقم ٢٧٥ ، ص ٤٩٦ •

كما ينتقل مع الحق أيضاً ما عليه من دفوع ، إذ تنص المادة ٣١٢ مدنى مصرى على أن "للمدين أن يتمسك قبل المحال له بالدفوع التى كان له أن يتمسك بها قبل المحيل وقت نفاذ الحوالة فى حقه ، كما يجوز له أن يتمسك بالدفوع المستمدة من عقد الحوالة"•

وكـذلك توابعـه إلى وقـت إجراء الحوالـة ، ومن ثـم لا التـزام علـى العميـل الدائن إذا انقضى الحق فيما بعد ، ما دام أنه قد ضمن وجوده عند التحويل ، فينتقل الضمان إلى مؤسسة الفاكتورينج التى تتحمل مخاطر عدم استيفاء قيمة الحق عند حلول أجل استحقاقه ، كما أن ضمان العميل لمدينه لا يشمل ضمان يسار هذا المدين المحال عليه ، أو كفاية التوابع من التأمينات والضمانات التى تضمن الحق ·[1] ، إلا أن المحيل يبقى ضامناً لأفعاله الشخصية التى تصدر منه بعد صدور الحوالة ، ويكون من شأنها الإنتقاص من الحق المحال به أو زواله ·[2]

٣ ـ كذلك فإن ما يقرب بين النظامين أيضاً أن الحوالة تقتضى لنفاذها فى مواجهة المدين أن يتم إخطاره بها ، وذلك حتى يلتزم منذ هذه اللحظة بالوفاء مباشرة للمحال له ، وعدم الإعتداد بوفائه للمحيل إذا تم بعد ثبوت هذا

---

(1) Ch. Gavalda, " Factoring " Ency . Dalloz – Dr- Com, 1973, N. 36 .

د/ فايز رضوان ، المرجع السابق ، ص١٠٦ ·

هذا وتنص المادة ٣٠٨ من التقنين المدنى المصرى (المقابلة للمادة ١٦٩٣ من القانون المدنى الفرنسى) على أنه " ١ ـ إذا كانت الحوالة بعوض فلا يضمن المحيل إلا وجود الحق المحال به وقت الحوالة ، ما لم يوجد اتفاق يقضى بغير ذلك · ٢ ـ أما إذا كانت الحوالة بغير عوض ، فلا يكون المحيل ضامناً حتى لوجود الحق " وتنص المادة ٣٠٩ مدنى مصرى على أنه : " ١ ـ لا يضمن المحيل يسار المدين إلا إذا وجد اتفاق خاص على هذا الضمان ٢ ـ وإذا ضمن المحيل يسار المدين ، فلا ينصرف هذا الضمان إلا إلى اليسار وقت الحوالة ما لم يتفق على غير ذلك " ·

بينما تنص المادة ٣١٠ على أنه : " إذا رجع المحال له بالضمان على المحيل طبقاً للمادتين السابقتين ، فلا يلزم المحيل إلا برد ما استولى عليه مع الفوائد والمصروفات ولو وجد اتفاق يقضى بغير ذلك

(٢) تنص المادة ٣١١ من التقنين المدنى المصرى على أن " يكون المحيل مسئولاً عن أفعاله الشخصية ولو كانت الحوالة بغير عوض أو لو اشترط عدم الضمان " ·

الإخطار ، ويكون ذلك بالتزام المحيل بتسليم المحال له سند هذا الحق ، والوسائل التى تؤدى إلى إثباته ، تطبيقاً للمادة ٣٠٥ من التقنين المدنى المصرى المقابلة للمادة ١٦٩٠ من القانون المدنى الفرنسى • (١)

ويتفق ذلك مع المقرر في عقد شراء الفواتير من التزام العميل الدائن بإخطار مدينه بتحويل الحق إلى المؤسسة المالية ، وبالتزامه بالوفاء به لهذه المؤسسة بدءا من تاريخ الإخطار بوصفها الدائن الجديد •

على أنه وعلى الرغم مما سبق، ومن أن الأحكام المتعلقة بحوالة الحق تتفق إلى حد بعيد مع ما يتطلبه الطرفان فى عقد شراء الفواتير، سواء فيما يتعلق بانتقال الحق إلى المحال له بضماناته، وما قد يكون قد حل من فوائد أو أقساط ، أو بمسئولية المحيل عن أفعاله الشخصية وبطلان كل اتفاق على خلاف ذلك (م٣١١ مدنى مصرى)، أو من حيث أنه يحق للمدين (المحال عليه) أن يتمسك بهذه الأفعال قبل المحيل (الدائن)، أو بإثبات سوء نية المدين إذا أوفى الدين للمحيل بعد علمه أو إعلانه بالحوالة، وعدم براءة ذمته إزاء المحال له، نقول أنه على الرغم من كل هذه الأحكام التى يلتقى فيها كلا النظامين، إلا أن نظام حوالة الحق لا يخلو فى هذا الصدد، من العيوب التى جعلت الفقه الفرنسى فى مجموعه، لا يعتمد حوالة الحق كأساس تبنى عليه عملية نقل الحقوق الثابتة فى فواتير لمؤسسة الـ Factoring 0 (٢)

---

(١) وفى ذلك تنص المادة ٣٠٥ من القانون المدنى المصرى على أنه : " لا تكون الحوالة نافذة قبل المدين أو قبل الغير إلا إذا قبلها المدين أو أعلن بها ، على أن نفاذها قبل الغير بقبول المدين يستلزم أن يكون هذا القبول ثابت التاريخ " •

د/ أنور سلطان ، المرجع السابق ، رقم ٣١٢ ، ص٣٠١ •

Gavalda et Stoufflet, op. cit, J.C.P, 1966 –2044, N. 46 .

(2) Gavalda et Stoufflet, op. cit, N. 46, Rodiere et Rives – lange, op. cit, N. 301, P. 381 .

ويكاد ينحصر مأخذ الفقه على نظام الحوالة فى الإجراءات الشكلية المطولة التى يتطلبها القانون لنفاذها ، سواء فى مواجهة المدين أو الغير ، وهى المتعلقة بضرورة إعلان المدين بها على يد محضر ، أو قبوله الرسمى لها حتى تسرى فى مواجهته ويحتج بها على الغير ، وقد رأى الفقه فى هذه الشكليات عائقاً لتطور عمليات الائتمان ، التى تتطلب السرعة والبساطة فى الإجراءات ، والتي لا تلائمها هذه الإجراءات بما تتطلبه من وقت وجهد لإنجازها ، وهو أمر لا يشجع عمليات الـ Factoring ، التى تهدف إلى إشباع الحاجات الائتمانية للمشروعات التجارية بأسلوب سهل ، يتلاءم مع سمة السرعة التى هى أساس التعامل التجارى .[1]

إلا أننا رأينا أن التطبيق المرن لنظام الحوالة ، والتخفيف من الشكليات التى تحيط بنفاذها تجاه المدين والغير فى بعض البلدان ، جعل مؤسسات شراء الفواتير تستند إليها فى تنظيم عمليات الـ Factoring ، وفي تفسير عملية تحويل الدين من العميل إلى الفاكتور ، لأنها تتفق مع ما يقصده الطرفان من الناحية الموضوعية ، ولعل أبرز مثال على هذا التطبيق المرن لنظام الحوالة نجده فى الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث يختلف تطبيق هذا النظام على عمليات الفاكتورينج بحسب كل ولاية على حده ، وفى هذا الصدد يمكن تمييز ثلاث صور لنفاذ الحوالة تجاه المدين[2] .

---

(١) لمزيد من التفصيل راجع : د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص١٥٤ ، د/ هشام فضلى ، المرجع السابق ، ص٤١ .

(2) C,F. Denonn : " Secured Transactions under the UCC " Practicing Low Institute. P. 79. 1955.
Cite par : S. Pisar . Aspects Juridiques du Factoring International, Banque, 1970, P. 253 .

فهناك القاعدة الإنجليزية التى تطبق فى بعض الولايات ، والتى مفادها أن الحوالة التى تتم لمصلحة مؤسسة شراء الفواتير ، لا تنفذ تماماً فى مواجهة المدين إلا إذا أعلن بها وإلا اعتبرت باطلة ٠

وهناك القاعدة التى تم إقرارها فى مرحلة تالية ، وبمقتضاها تكون الحوالة المكتوبة المشتملة على وصف دقيق للدين المراد تحويله كافية لحماية مشترى الفواتير ، ولإتمام تحويل الحق إليه ، حتى فى حالة عدم إخطار المدين بها ٠

وهناك أخيراً ما يسمى بقاعدة " Massachussetts ، وهى تمثل مرحلة متوسطة بين النظامين السابقين ، ومفادها أن الحوالة تعتبر صحيحة ولو لم يعلن بها المدين ، وتنقل الحق لمصلحة المحال له (الفاكتور) إذا لم يبادر المحال عليه (المدين) بالوفاء بحسن نية للمحيل ٠

وفى سبيل تحقيق القدر الأكبر من الأمان لمشترى الفواتير ، فإن مؤسسات الشراء في الولايات المتحدة الأمريكية غالباً ما تضمن الفواتير الموجهة إلى المدين العبارة التالية " هذه الفاتورة تمت حوالتها ولا يمكن دفع قيمتها إلا إلى شركة الفاكتورينج التى حول لها الحق " وعلى المستوى العملى تم وضع نظام لتسجيل الحوالات ، يعطى للمحال له (الفاكتور) حق امتياز على البضائع المرسلة للمشترى (المدين) بحيث لا تدخل قيمتها فى أصول جماعة الدائنين فى حالة إفلاس العميل (الدائن) وإنما تظل على ذمة مؤسسة الفاكتور ٠

على أن الصعوبة كانت فى تحديد المكان المعد لتسجيل الحوالة ، فى ضوء تنوع النصوص السارية التطبيق فى مختلف الولايات ، وهو ما كان مصدراً لبعض الصعوبات في هذا الصدد ، فالبعض يفرض ضرورة تسجيل الحوالة فى دفاتر حسابات الأطراف فى العقد ، والبعض الآخر يرى ضرورة تسجيلها بواسطة السلطة العامة ، ويرى البعض عدم ضرورة ذلك مطلقاً لنفاذ الحوالة ،

والجدير بالذكر هنا أن كافة هذه القواعد قد تم تجميعها والتوفيق بينها فى نصوص موحدة صدرت سنة ١٩٥٤ فيما عرف بقانون التجارة الموحد La Code de Commerce Uniforme والذى عرف اختصاراً بـ UCC ، وبمقتضاه تم منح الفاكتور مجموعة من الإمتيازات التى تكفل له استيفاء الائتمان الذى منحه للعميل باستخدام حوالة الحق .[1]

ونتيجة لذلك فإنه إذا لم يقم المدين بالوفاء للمؤسسة ، وأوفى الدين للعميل الدائن (بعد تمام الحوالة) ، تستطيع المؤسسة فى هذه الحالة إلزامه بالوفاء لها مرة ثانية ، أما فيما يتعلق بالدائن ، وهو ملتزم فى الأصل برعاية مصالح المؤسسة المشترية للفواتير ، فإن هذه الأخيرة تستطيع أن تقاضيه ، برد كافة المبالغ التى دفعت له بغير وجه حق ، والتى حصلها من المدين دون مراعاة التأشيرة بالتحويل التى وضعت على الفواتير المسلمة إليها ، كذلك تنص شروط العقد على أنه لا يمكن للعميل بعد تمام الحوالة ، أن يعدل فى شروط البيع بدون الرجوع إلى مشترى الفواتير ، والحصول على موافقة مسبقة وكتابية منه ، وبالإضافة إلى ذلك فإن قانون التجارة الموحد قد حفظ لمشترى الفواتير - بجانب هذه الضمانات - الحق فى الرقابة المستمرة على أسلوب العميل وتصرفاته لضمان مراعاتها لمصالحه ، وأعطاه الحق فى التقاضى ضد الدائن عند مخالفة هذا الإلتزام .[2]

ويمنح هذا القانون مؤسسة الفاكتور الحماية فى مواجهة تزاحم دائنى

---

(1) S. Pisar, op. cit, Banque. 1970. P 253 .

وراجع د/ تورية توفيق ، ص ١٥٥ .

(2) Ch. Gavalda :" Le Factoring " Un Instrument Financier de Mobilisation de creances a court terme et de gestion commerciale " Revue de La Banque , 1969, P. 502. N.6.

العميل (الدائن) حالة إشهار إفلاسه ، فيما يتعلق بالبضائع التى تم رفضها ، ومن ثم ردها إليه من قبل المدين (المشترى) ، حيث إن هذه البضاعة لا يمكن أن تدخل فى مجموع الديون المستحقة لجماعة الدائنين إلا بعد أن تستوفي المؤسسة المالية القيمة التي سبق وفائها للعميل من ثمن هذه البضاعة [1].

ومما سبق يتبين أن تطبيق نظام الـ Factoring فى الولايات المتحدة الأمريكية ، الذى يتم الآن فى ظل وجود البيئة المالية والتجارية الملائمة ، والوسط القانونى المشجع ، قد سبقه فترة طويلة من الانقسام بين الدوائر القضائية والتشريعية ، أما الآن فإن شراء الفواتير يضع مصادره وآلياته الخاصة برقابة الائتمان تحت تصرف الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ، على نحو فعال فى دعم وتطوير هذا النظام ٠ [2]

المطلب الثالث
الحلول الإتفاقى

استناداً إلى ما يحيط بحوالة الحق من صعوبات شكلية تتعلق بالإجراءات الواجب اتباعها لنفاذها اتجاه المدين والغير ـ على نحو ما سبق ـ فقد ذهب جانب فى الفقه والقضاء الفرنسى إلى استبعاد قواعد الحوالة كأساس لتكييف عملية نقل الحقوق لمؤسسة الـ Factor ، ولرجوعها على المدين لاستيفاء قيمة الدين ، باعتبار أن اعتماد قواعد الحوالة فى هذا الشأن قد يعيق سير العمليات التجارية ، التى تتطلب السرعة فى التعامل والتيسير فى الإجراءات ، واعتمد هذا الإتجاه في

---

(1) S, Pisar,art prec, Rev. Banque, 1970, P. 253.

د/ ثورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ١٥٦ ٠

(2) Gavalda et Stoufflet, Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P, 1969 – 2044, N.3, S. Pisar, art Prec, Banque, 1970, P . 255.

تأسيس عملية نقل الحقوق إلى مؤسسة شراء الفواتير طريق الحلول على اعتبار أن قواعد الحلول الإتفاقى " Subrogation Conventionnelle " من شأنها أن تلبى ما يقصده الأطراف فى هذا العقد • [1]

ويفترض الحلول الإتفاقى وجود اتفاق بين الموفى والدائن على قيام الأول بوفاء دين الثانى الثابت فى ذمة شخص ثالث (المدين)، مقابل حلول الموفى محل الدائن فى حقه قبل المدين [2] فيصبح الموفى بذلك دائناً جديداً للمدين بما يمكنه من مطالبته بالوفاء، ويسرى هذا الإتفاق فى مواجهة المدين ولو لم يقبل به ، شريطة أن يتعاصر كل من الإتفاق والوفاء ، وبصورة أدق يجب ألا يتأخر الإتفاق على الحلول عن وقت الوفاء بالدين للدائن • [3]

---

(1) Pontoise , 20 Juie 1967, J.C.P, 1968 – 11-15610, Note: Ch. Gavalda.,Paris,25Juin 1968. J.C.P,1968-11-15637, Note: Ch. Gavalda; Rev. Trim. Dr. Com, 1968, 1102, Obs: M.Cabrillac et J.L.Rives – .Lange., Paris. 22e Ch., 23 Janv, 1970 et Paris, 5 e ch. 21 Janv 1970, J.C.P, 1970 – 16837, Note: Ch. Gavalda., Rev. Trim, Dr. Com, 1971, P. 1055, obs: M. Cabrillac et J.L.Rives – Lange

(٢) كان من أولى الأحكام التى صدرت عن القضاء الفرنسى والتى طبقت أحكام الحلول الإتفاقى على عقد شراء الفواتير :

Cass. Com, 14 decempre 1965, GAZ- PAL,1966-1-278., Paris. 13 dec 1965, J.C.P, 1966, -11-14784, Note: Rodiere .

Gavalda et Stoufflet, art prec, J.C.P, 1966-2044, N. 47.

(٣) تنص المادة (٣٢٧) من القانون المدنى المصرى (المقابلة للمادة ١٢٥٠ من القانون المدنى الفرنسى) على أن : " للدائن الذى استوفى حقه من غير المدين أن يتفق مع هذا الغير على أن يحل محله ، ولو لم يقبل المدين ذلك ، ولا يصح أن يتأخر هذا الإتفاق عن وقت الوفاء " •

راجع د/ السنهورى ، رقم ٣٨٢ ، ص ٦٧٧ ، د/ أنور سلطان ، رقم ٣٦١ ، ص ٣٧٨ • = =

ولا يشترط فى الإتفاق شكل خاص، فأى تعبير عن الإرادة له معنى الحلول يكفى، ولم يتطلب القانون ضرورة إخطار المدين، إذ الحلول نافذ عليه وعلى الغير بمجرد وقوعه، ويخضع إثبات الإتفاق على الحلول للقواعد العامة فى الإثبات.

وبالمناظرة ما بين الآلية الفنية التى يتم عليها عقد شراء فواتير الديون التجارية ، وبين أحكام الحلول الإتفاقى فى القواعد العامة ، نلاحظ ما يلى :

- يتم عقد شراء الفواتير بإتفاق العميل الدائن مع المؤسسة المالية المتخصصة، على حلول هذه المؤسسة محل العميل فى حقوقه قبل المدين، نظير قيامها بالوفاء بقيمة هذه الحقوق لمصلحة العميل، ويتم ذلك بقيد قيمة الفواتير الممثلة للحقوق فى الجانب الدائن من الحساب الجارى المفتوح بين الطرفين لهذا الغرض، وعلى المستوى العملى فإن الحلول يتم إعماله فى هذه الحالة عن طريق

= وحكمة تقييد الإتفاق على الحلول بوقت الوفاء ، كما جاء فى المذكرة الإيضاحية للمشروع التمهيدى للقانون المدنى المصرى ، هو " درء التحايل على القانون ، لأن الدائن قد يتواطأ مع المدين بعد أن يكون قد استوفى حقه ، فيتفقان غشاً على حلول أحد الأغيار لتفويت حق دائن مرتهن ثان متأخر فى المرتبة ، فيما لو أقر المشرع صحة الإتفاق على الحلول بعد الوفاء (مجموعة الأعمال التحضيرية ،٣ ، ص١٨١ ")

ويحدث ذلك عملياً فى حالة ما إذا كان للمدين الأول رهن من المرتبة الأولى كان يضمنه، فإذا انقضى هذا الدين بالوفاء الفعلى، ترتب على ذلك أن الرهن الذى كان فى المرتبة الثانية أصبح فى المرتبة الأولى، فإذا تواطأ المدين بعد ذلك مع الدائن الذى استوفى دينه، وجعله يصطنع اتفاقاً مع أجنبى يذكر فيه أن هذا الأجنبى هو الذى وفى الدين، وهو الذى حل محله فيه فيعود الرهن الذى كان فى المرتبة الأولى وكان قد انقضى ليحل الأجنبى محل الدائن فيه على سبيل الغش ، وذلك إضراراً بالرهن الذى يليه والذى أصبح فى المرتبة الأولى بعد انقضاء الرهن الأول، (السنهورى ، ص ٦٧٨).

تسليم مخالصة بالدين من الدائن إلى مشترى الفواتير ٠

وبالنظر إلى هذه المخالصة تقوم المؤسسة باعتماد قيمة الفواتير فى حساب العميل [٢] ، وتمثل المخالصة فى هذه الحالة سند حلول المؤسسة قبل البائع (الدائن) فى مواجهة المشترى (المدين) ٠ [٣]

---

(١) وفقاً للمادة ٣٢٧ من القانون المدنى المصرى المشار إليها يجب أن يكون الإتفاق على الحلول صريحاً ، وأن يتم فى ذات وقت الوفاء ٠

د/ على جمال الدين عوض ، رقم ٥٣٤ ، ص٥٦٨ ، د/ حسين فتحى عثمان ، ص ١٥٠ ٠

وراجع في القضاء والفقه الفرنسيين :

versailles, 24 nov 1989, J.C.P, 1990 –11-21498, note : Estoup , Rodiere et J.L, Rives – Lange, op . cit, N. 303, P. 382 .

(٢) إذا ما أخذ الوفاء من المؤسسة صورة القيد فى الحساب الجارى ، فإن الحلول يتوفر ، وينقضى الدين فى مواجهة الدائن ، ويئول إلى ذمة المؤسسة بمجرد هذا القيد ، ودون حاجة للإنتظار لحين تصفية الحساب بين الطرفين ، باعتبار أن تحويل الحق ما هو إلا أثر لقيام المؤسسة بمنح الائتمان للعميل عن طريق قيده فى الحساب ، ويأتي كضمان لاسترداد الائتمان الذى تم منحه للعميل ٠

Gavalda et Stoufflet, art. Prec, J.C.P, 1966- 2044. N. 47 .

د/ هانى دويدار ، المرجع السابق ، ص ٣٢٣ ٠

(٣) يشترط هنا ضرورة التزامن بين الوفاء والحلول تفادياً للغش أو التحايل الذى قد يضر بالدائنين فى حالة لجوء المحيل مرة أخرى إلى تحويل الحق الذى كان قد انقضى بالحلول ، فيما لو تم الوفاء قبل إتمام عملية الحلول ، (د/ تورية توفيق ، ص ١٧٢) وما يحدث بصدد عمليات الـ Factoring فى الواقع يتفق مع هذه القاعدة ، حيث يقوم التاجر (الدائن) بإرسال فواتيره للمؤسسة مصحوبة بالمخالصة ، رغبة فى إتمام عملية الحلول ، وعادة ما يتم هذا التحويل قبل مواعيد استحقاق الحقوق ٠

R.Rodiere et J.L,Rives – Lange, op. cit, N. 303, P. 382 .

وفى القضاء الفرنسى راجع :

Paris, 21 nov 1970, J.C.P, 1970, 16837. Note . ch . Gavalda, = =

- على إثر عملية الحلول هذه ينقضى الحق بالنسبة للعميل، ويكتسب مشترى الفواتير ملكية الحقوق المحولة إليه مشمولة بكافة خصائصها (غير مؤكدة، أو غير مستحقة الأداء)، وما يرتبط بها من توابع أو تأمينات كالرهون ، وبما فيها شرط الإحتفاظ بملكية المبيعات على سبيل الضمان [1] ومن ثم فلا يكون للمؤسسة المشترية أكثر مما كان للدائن فى مواجهة المدين ، كما أن الحق ينتقل إليها محملاً بالطعون ، وبما يقترن به من دفوع كأسباب البطلان والإنقضاء ، وبذلك يكون للمدين أن يحتج فى مواجهة المؤسسة بكافة أوجه الدفوع التى كان له التمسك بها فى مواجهة الدائن [2].

= = T. dr. Com. 1971, P. 1055. Obs : M. Cabrillac et J.L. Rives – Lange .

د/ فايز رضوان ، المرجع السابق ، ص ١١٣ .

(١) لا تتعارض النصوص الخاصة بالحلول مع كون مشترى الفواتير يحل محل الدائن فى دين غير مؤكد ، أو لم يحل أجله ، كما فى حالة البيع الذى تؤجل فيه عملية تسليم البضاعة المبيعة ، ومن غير الصحيح القول بأن الديون لا تنشأ إلا من خلال تنفيذ الطلبيات المتعلقة بالبيع ، ذلك أن الدين ينشأ من لحظة إبرام العقد ، ومن هذه اللحظة يمكن للغير أن يحل محل الدائن فى ملكية الحق تجاه مدينه (المشترى) ، ومن خلال تسليم البضاعة يصبح الدين مؤكداً :

Cass. Com, 21 nov 1972, D. 1974, P. 213 , Note R. Rodiere, Banque, 1973, P. 1053, obs :L. M. Martin, Rev. Trim . Dr . Com, 1973, P. 844, obs : Cabrillac et J.L.Rives – lange , p. 883 . obs: Houin ., R .Rodiere et J.L, Rives – Lange, op. cit, P. 382 .

(٢) وفى الغرض الذى تقوم فيه مؤسسة الـ Factor بدفع ديون ثابتة فى فواتير تمثل بضائع تحت التسليم ، ولم يتم بعد تسليمها ، قضى بأنه يحق لوكيل الدائن (السنديك) الخاضع للتسوية القضائية أن يقوم بالتسليم ، وفى هذه الحالة يئول دين الثمن إلى جماعة الدائنين وليس إلى مؤسسة الـ Factor 0

- إذا كان الحلول المترتب على شراء الفواتير ينقل الحق المثبت فى الفاتورة إلى ذمة مؤسسة الفاكتور مع كافة تأميناته التى تضمنه ، فإن المؤسسة تفقد بالمقابل حق الرجوع على العميل فى حالة نكوص المشترى عن الوفاء ، أو فى حالة إعساره أو إفلاسه ، وذلك كقاعدة عامة فى ممارسات الفاكتورينج ، إلا أنها تحتفظ بدعوى رد المدفوع بدون وجه حق (دعوى رد غير المستحق) une Action Repetition de L'indu فى الفرض الذى يكون فيه الدين باطلاً أو معيباً ، وذلك تطبيقاً لنظرية الإثراء بلا سبب [١].

فإذا ما تبين عدم وجود حق مستحق للدائن (البائع) على مدينه (المشترى) بشكل كلى أو جزئى ، حق للمؤسسة المشترية الرجوع على الدائن بدعوى استرداد غير المستحق ، سواء كان السبب فى ذلك انقضاء الدين بالتقادم أو المقاصة أو بسبق الوفاء للبائع أو باستحالة التنفيذ أو الإبراء أو لعدم مشروعية السبب .. الخ [٢].

Cass. Com, 21 nov 1972, Riv . Trim. Dr. Com, 1973, 844, obs : Cabrilla et J.L.Rives – Lange .

(١) يباشر مشترى الفواتير Factor استرداد غير المستحق عن طريق قيد قيمة الحق فى الجانب المدين من الحساب الجارى للعميل ، ويتشابه القيد فى الجانب المدين فى هذه الحالة مع عملية القيد العكسى للأوراق التجارية غير المدفوعة A la Contrepassation des effets de Commerce impayes ، وعلى الأخص فإن هذا القيد فى الجانب المدين من الحساب فى هذه الحالة يمكن إعماله عقب قفل الحساب فى حالة خضوع الدائن لتسوية القضائية ، وبذلك يسمح إجراء هذا القيد بعمل مقاصة مع الجانب الدائن من رصيد الحساب .
R.Rodiere Une Compensation avec le Solde Crediteur du Compte et J.L.Rives – Lange, op, cit, N.302, p. 382 .

(2) La Cour de paris, 12 Septempte, 1989, D. 1989. IR. 249, Rev. Trim. Dr. Com, 1990, P. 239, Note : Cabrillac et Teyssie .

- إذا كان المقرر وفقاً لقواعد الحلول الإتفاقى أن الموفى يحل محل الدائن بالقدر الذى أوفاه فقط ، حيث أنه من مقتضيات الحلول فى القواعد العامة امتناع المضاربة (بمعنى عدم جواز أن يكون رجوع الموفى على المدين بقدر أكبر من قيمة ما دفعه للدائن) ، لكن المضاربة وقصد تحقيق الربح يعتبر من مقتضيات نظام الـ Factoring والذى يتمثل بصفة أساسية فى قيام المؤسسة المالية باستقطاع مبالغ معينة تمثل فوائد ما تم دفعه من مبالغ محسوبة من تاريخ تقديمها كاعتماد للعميل ، بقيدها فى الحساب ، إلى تاريخ تحصيل الفواتير من المدين بالفعل ، كذلك عمولة تتقاضاها المؤسسة عن مجموع الخدمات التى تقدمها للعميل [1].

والواقع أن الفن القانونى للحساب الجارى الذى تطبقه مؤسسات الفاكتورينج يكون من شأنه أن يزيل هذا التعارض ، ذلك أن المؤسسة لا تقوم فى الغالب بخصم مبلغ العمولة والفائدة من قيمة الاعتماد الذى تمنحه للعميل وتقيده فى الحساب لصالحه ، وإنما تقوم بقيد الإعتماد كاملاً فى الجانب الدائن من الحساب ، وتقيد العمولة والفوائد فى الجانب المدين [2].

د/ هانى دويدار ، ص ٣٢٢ ، د/ حسين فتحى عثمان ، ص١٥٢ .

(1) Gavalda et Stoufflet, op. cit, N.46 .

(٢) إن تحصيل الـ Factor عمولة أجر une Remuneration عن الخدمات التى أداها لعميله لا يتعارض مع فكرة الحلول ... ، ذلك أن المجانية لا تعتبر جوهر فكرة الحلول ، وهنا لا يقصد تطبيق فكرة المضاربة ، إذ أن المحال له هنا (المؤسسة) يقوم بعملية الوفاء ، ولا يحصل من المدين على أكثر مما دفع للدائن ، لكن لا يوجد ثمة ما يمنع من حصول مؤسسة الشراء ممن تم الوفاء له (الدائن المحيل) على مقابل الخدمات التى قدمت له بمقتضى العقد .. ، وفى عقد بيع الفواتير ترتبط العمولة بالإتفاق المتعلق بتقديم الائتمان أكثر من ارتباطها بالحلول .

Gavalda et Stoufflet, op. cit, N. 46, R. Rodiere et J.L, Rives – Lange, op. cit, N. 301, P. 380., Paris. 14 avril 1975, Rev. Trim, Dr. Com, 1975. Fasc. 2

وتتعمد المؤسسة ألا تخصم العمولة والفوائد ابتداء من المبلغ الذى تدفعه للعميل وفاء بدينه ، وذلك تفادياً لقاعدة أن الحلول لا يشمل سوى المبلغ الذي تم الوفاء به ، فهى تقيد المبلغ كاملاً في حساب العميل ، حتى يكون رجوعها على المدين بقيمته كاملة ، فى حين أنها تقتضى العمولة والفوائد بقيدها فى الجانب المدين من الحساب• [1]

يتبقى أخيراً الإشارة إلى أن الحلول يمكن الإحتجاج به فى مواجهة الغير، دون الحاجة إلى اتباع إجراءات شكلية معينة ، سواء كان هذا الغير هو المدين ، أو موفَى له آخر حل محل الدائن ، أو دائن للمحيل (العميل) حجز تحت يد المدين ، أو جماعة الدائنين فى حالة خضوع الدائن لنظام التسوية الجماعية أمام القضاء لدى شهر إفلاسه ، وقد قضى فى هذا الشأن بأن الـ Factor يستطيع أن يحتج بهذا الحلول على بنك العميل (الدائن) إذا حدث وقام المشترى (المدين) بسداد

---

(١) راجع د/ على عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٣ ، ص ٥٦٧ ، د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ١١٨ •

يخشى مشترى الفواتير إذا خصمت العمولات والفوائد من قيمة الفواتير لدى قيدها فى الحساب ، ألا يمكنهم الرجوع على المدين بالمبلغ كاملاً وفقاً لقاعدة أن الحلول لا يعطى سوى الحق فى الرجوع بما تم وفاؤه للدائن فقط ، ومن ثم تفضل مؤسسات الـ Factoring العمل من خلال محررين اثنين منفصلين ، أحدهما : يخص الائتمان الممنوح للعميل وهذا يظهر فيه القيمة الإجمالية للفواتير ، والآخر : يخص قيمة الفواتير مخصوماً منها قيمة العمولات والفوائد •

لكن الحقيقة أن تلك المخاوف لا أساس لها من الناحية القانونية ، فطالما لا يثور الشك حول مشروعية تقاضى المؤسسة لمثل هذه العمولات ، فمن الطبيعى أن يتم خصم قيمتها من قيمة الدين المدفوع فعلياً للدائن ، فالأمر يتعلق هنا بمقاصة ، ونحن نعلم أن المقاصة هى عبارة عن وفاء مزدوج•

La Compensation Sanalyse en double Paiement. R.Rodiere et J.L.Rives – Lange, op, cit, P. 381 .

ثمن المبيع الذى تمثله الفواتير لمصلحة هذا البنك ، وله بناء على هذا الحلول أن يسترد الثمن .[1]

ويتم حل مثل هذا التنازع بصفة عامة من خلال تحديد أسبقية الحلول ، دون حاجة إلى اتباع إجراءات خاصة (كما هو الشأن فى نظام الحوالة) ، وبما أن هذا الحلول يتم بين تاجرين فى إطار نشاطهما المهنى ، فإنه يعتبر عملاً تجارياً لا يشترط تزييله بتاريخ معين بالمعنى الوارد فى المادة ٣٢٧ من القانون المدنى المصرى .[2]

إعلان الحلول إلى المدين

La Notification de La Subrogation au depiteur

وفقاً لأحكام الحلول الإتفاقى فإن المدين لا يعد طرفاً فى اتفاق " الوفاء مع الحلول " ، ذلك أن الحلول يتم بغير إرادته ، بل وبالرغم من هذه الإرادة .[3]

---

(1) Cass. Com, 12 nov1972 . D. 1974, 213, note : R. Rodiere, Banque . 1973. P. 1053. obs. L.M.Martin, Cass. Com, 16 Juillet 1979. D.1981. 224. Note. J.Mestre, Trib Com, Paris. 22 Sep. 1990, Banque 1990. P. 1210. Note : Rives – Lange. Paris. 17 Janv 1992. Banque et Droit 1992, P. 144 .

(٢) د/ السنهورى ، رقم ٣٨٤ ، ص ٦٨٠ ، د/ هانى دويدار ، ص ٣٢٤٠

Rodiere et J.L.Rives – Lange, op. cit. N.303, P. 383, paris . 14 avr 1975 . Rev. Trim . Dr. Com, 1975, p. 342 , obs: M. Cabrillac et J.L.Rives – lange .

وانظر عكس هذا الإتجاه د/ تورية توفيق ، حيث ترى ضرورة إثبات تاريخ مخالصة الحلول حتى يتسنى للوكيل (الفاكتور) أن يتمسك به تجاه الغير كمحال له ثان ، أو حاجز لما للعميل لدى الغير ، المرجع السابق ، ص ١٧٢ .

(٣) السنهورى ، رقم ٣٨٣ ، ص ٦٧٧ .

وهكذا يسرى اتفاق الفاكتورينج المتضمن للحلول فى مواجهة المدين ، ولو لم يعلم به إلا أنه لصعوبات عملية حقيقية فإن اتفاق الفاكتورينج يوجب على الدائن (العميل) أن يعلن مدينه بواقعة الحلول ، بإعلامه بأن عليه من الآن فصاعداً أن يوفى الدين لمؤسسة الفاكتورينج ، وعن طريق هذا الإعلان يقطع الطريق على المدين عن النكوص عن دفع الدين بدعوى عدم علمه بالحلول ، كذلك لإثبات سوء نيته فيما لو قام بالوفاء بالدين لغير المؤسسة ، بل ولعدم براءة ذمته تجاهها أن هو قام بعد الإخطار بالوفاء بالدين للدائن أو للغير ، وإلزامه من ثم بالوفاء بالدين مرة أخرى لصالح المؤسسة ، وبالمقابل فإنه عند تخلف إجراء هذا الإخطار يحق للمدين أن يحتج فى وجه الموفى (الفاكتور) بالوفاء الذى تم بين يدى الدائن الأصيل [1].

ولذلك يقرر الإتفاق انعقاد المسئولية العقدية للدائن إذا هو قصر أو أهمل فى إجراء هذا الإعلان ، بل إنه أحياناً ما يتكفل مشترى الفواتير بإجراء هذا الإعلان بنفسه ، ولم يشترط الفقهاء شكلاً معيناً فى إجراء الإخطار بالحلول للمدين ، ولا يلزم لإثبات حصوله أو إثبات تاريخه وسيلة معينة ، ولذا يجوز إثبات تحققه وتاريخه بكافة الطرق ، ولو فى مواجهة جماعة الدائنين فى تفليسه البائع (الدائن) . [2]

وما يجرى عليه العمل هو أن يتم طبع تنويه يكون كنموذج لإجراء

(1) Note: Ch. Gavalda Sous Cass. Com, 14.oct 1975. J.C.P. 1976 – 18279 .

(2) Cass. Com, 14 oct 1975, J.C.P, 1976 – 18279. Note: Ch. Gavalda, Rev. Trim, Dr . Com. 1976, P. 175. Obs : M. Cabrillac et J.L. Rives – Lange.

الإخطار، أو يوضع على المخالصة المصحوبة بالفواتير والمستندات ، والموجهة إلى المدين، ولكن يشترط فى هذه الحالة أن يوضع التنويه على نحو ظاهر وأن تكون العبارة واضحة فى دلالتها على الحلول ، وعلى ضرورة الوفاء للمؤسسة [1] وحتى لا يكون هناك غموض أو التباس فى هذا الشأن ، فإنه يجب استشارة الممارسين بشأن إظهار لفظ الحلول فى الصيغة الموضوعة على الفواتير المرسلة إلى المدين [2].

---

(1). Paris, 23 Janv 1970, 21 Nov 1970, J.C.P, 1970 . 168837 . Note . Ch. Gavalda

(٢) يعيب البعض من الفقهاء تبنى القضاء والفقه الفرنسيين قواعد الحلول فى شأن تأسيس حق مؤسسة الفاكتور فى الرجوع على المدين بقيمة الائتمان الذى منحته للعميل الدائن ، فى صدد تطلبه إعلان المدين بالحلول ، بالقول بأن هذا الفقه والقضاء قد عاد إلى ما طرح من أجله أساس حوالة الحق ، وهو إعلان المدين بالحوالة ، ويعترف هذا الإتجاه بالفارق الواضح بين نظام الحلول وقواعد الحوالة ، المتمثل فى عدم قدرة المدين على الإمتناع عن الوفاء للمؤسسة حتى فى حالة عدم علمه بالحلول ، ما دامت المؤسسة قد أوضحت له صفتها بجلاء ، فى حين يستطيع الإمتناع عن الوفاء للمؤسسة فى حالة عدم إعلانه بحوالة الحق • ولذا لا يجد هذا الاتجاه بداً من تبنى فكرة حوالة الحق التجارية التى لا يلزم فيها إعلان المدين بالحوالة لسريانها فى مواجهته ، والتزامه بالوفاء بالدين إلى المحال له بمجرد مطالبة هذا الأخير • وطرح حوالة الحق بتنظيمها الحالى فى القواعد العامة ، الذى يشترط قبول المدين لها أو إعلانه بها لسريانها فى مواجهته ، وذلك كأساس لتفسير رجوع الفاكتور على المدين فى هذا العقد •

د/ هانى دويدار ، ص ٣٢٤ •

ولذلك رأينا أن الفقيه الفرنسى Ch. Gavalda اعتبر فرض مثل هذه الشكليات المتعلقة بالإخطار التى لا تقرها أية قاعدة صريحة أو مبدأ قانونى ، يقيد من نظام الحلول ، فهذا الإخطار يتطلب بعض الوقت مما يعرقل نجاح الحلول ، وقد سبقت الإشارة إلى أن إخطار المدين بأى أسلوب كاف لإحاطته علماً بوقوع الحلول ومن ثم التزامه بالوفاء •

مجلة الأسبوع القانونى ١٩٧٦ ، قضاء ١٨٢٧٩ •

المبحث الثاني
الآثار القانونية المترتبة على رجوع المؤسسة المالية على المدين

تمهيد :

قدمنا أن عقد الـ Factoring يرتب مجموعة من النتائج القانونية في العلاقة ما بين طرفيه (العميل والمؤسسة المالية)، فيلتزم العميل، وبمجرد إبرام العقد، بتحويل كافة حقوقه الثابتة في فواتير ضد مدينيه إلى ذمة مؤسسة الشراء ، مع الإقتصار على هذه المؤسسة وحدها في هذا التحويل، وذلك بتسليمها الفواتير الممثلة للحقوق المحولة ، كذلك جميع المستندات والأوراق المثبتة للحق ، مع إلزامه بإعلان المدين بحلول المؤسسة محله في ملكية الدين ، وفي الحق في استيفائه في الميعاد ، ويلتزم بالإجمال بالتعاون التام مع المؤسسة في إمدادها بكافة المعلومات والمستندات الكفيلة بتسهيل استيفائها للديون •

بينما تلتزم المؤسسة بالوفاء بقيمة الديون لمصلحة الدائن ، عن طريق منحه اعتماداً فورياً يتم تقديمه لحظة إبرام العقد ودون انتظار موعد حلول الديون ، وقيد هذا الإعتماد في الجانب الدائن من الحساب الجاري الذي تقوم المؤسسة بفتحه وإدارته لمصلحة العميل، كذلك ضمان عدم استيفاء الدين من المدين لسبب يرجع إلى إفلاسه أو تعنته عن الوفاء، أيضاً تلتزم بتقديم مجموعة من الخدمات الإدارية والتنظيمية المكملة، في مقابل حقها في الحصول على العمولات والفوائد المقررة ، وقد استعرضنا ذلك بالتفصيل فيما سبق •

يتبقى بعد ذلك تناول الآثار التي تترتب على قيام المؤسسة بالرجوع على المدين لاستيفاء قيمة الفواتير في ميعاد الاستحقاق •

ذلك أن رجوع المؤسسة المالية على المدين يرتب مجموعة من الحقوق

والالتزامات المتبادلة ، وفقاً لقواعد الحلول الإتفاقي (أو حوالة الحق) ، فنتناول من ناحية حقوق المؤسسة في مواجهة المدين والتي تحكمها بصفة عامة قاعدة أن الدين ينتقل من الدائن إلى المؤسسة بكافة خصائصه وتوابعه وتأميناته ، وبما يمكن هذه المؤسسة من مطالبة المدين بالوفاء بالدين وفقاً لهذه الضمانات ، ومن ناحية أخرى نتناول الدفوع التي يمكن للمدين أن يواجه بها مطالبة المؤسسة بالوفاء ، وهي ذات الدفوع التي كان له أن يواجه بها مطالبة الدائن الأصلي ، وذلك وفقا لقاعدة أن الدين ينتقل للمؤسسة وفقاً لما يرد عليه من دفوع ، كذلك سنعرض أخيراً لأثر شهر إفلاس العميل الدائن على صحة الحلول ، ومن ثم على رجوع المؤسسة على المدين ، وذلك في مطالب ثلاثة على النحو التالي •

المطلب الأول

حقوق الفاكتور في مواجهة المدين

تتباين حقوق المؤسسة المالية في مواجهة المدين ، بحسب ما إذا كان الأمر يتعلق بفواتير مقبولة أو غير مقبولة ، ففي حالة الفواتير غير المقبولة ، فقد أسلفنا أن المؤسسة لا تتدخل في استيفائها من المدين إلا بصفتها وكيلاً بسيطاً عن العميل الدائن ، ومن جانبه يستطيع المدين أن يتمسك في مواجهتها بكافة الدفوع التي له حق إبداؤها ضد الموكل (الدائن الأصلي) ليتوصل إلى عدم وفاء الدين للمؤسسة [1] بل إن المدين يستطيع في هذه الحالة أن يقوم بالوفاء للدائن الأصلي حتى مع علمه بالوكالة ، ودون أن يطعن عليه بسوء النية ، ويقع وفاؤه مبرئاً لذمته

---

(1) Voir : L'arret de la Cour de Paris du 23 Janv et Paris 21 Janv, Rev.Trim. dr. com, 1971, P.1055, obs : M. Cabrillac et J.L. Rives – Lange .

في مواجهة كل الأطراف ، حتى إذا ما أريد منعه من الوفاء للموكل ، فإنه يجب أن يتضمن إخطاره بالوكالة ما يفيد صراحة ، ودون احتمال للبس ، ضرورة الوفاء للوكيل فقط ، باعتباره صاحب الحق في استيفاء الدين [1].

أما في حالة الفواتير المقبولة فيتم نقل الديون إلى ملكية مشتري الفواتير بطريق الحلول الإتفاقي (أو حوالة الحق) ، وهناك العديد من النتائج التي تترتب على هذا الحلول : حيث يتمتع الفاكتور في مواجهة المدين بكافة حقوق الدائن ، وبالتالي فإنه يحل محله في ملكية الحق بما له من خصائص وتأمينات وتوابع .

فإذا كان الحق ينتج فوائد بسعر معين ، فإنه ينتقل إلى المؤسسة منتجاً لهذه الفوائد بهذا السعر ، ويكون لها الحق في تقاضي هذه الفوائد ما استحق منها وما لم يستحق ، كذلك الدعاوى ، كدعاوى الفسخ لعدم دفع الثمن ، فيجوز للموفي (الفاكتور) ، إذا لم يستوف الثمن الذي دفع للدائن ، أن يطلب فسخ البيع ، وأن يتسلم المبيع من المشتري وفاء بحقه ، ويشمل ذلك أيضاً الحق في حبس العين المبيعة حتى يستوفي الثمن ، أيضاً يكون للموفي حق الدائن بما يكفله من تأمينات ، كالرهن بأنواعه (رسمي أو حيازي) وحقوق الإمتياز العامة أو الخاصة [2].

---

(1) Rodiere et J.L.Rives – Lang, op. cit, N. 305, P. 384 .

د/ على جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٦ ، ص ٥٧١ .

(٢) تنص المادة ٣٢٩ من القانون المدني المصري على أنه : " من حل قانوناً أو اتفاقاً محل الدائن كان له حقه بما لهذا الحق من خصائص وما يلحق به من توابع وما يكفله من تأمينات وما يرد عليه من دفوع ، ويكون هذا الحلول بالقدر الذي أداه من ماله من حل محل الدائن " وقد ورد في المذكرة الإيضاحية للمشروع التمهيدي في هذا الصدد " فالحق ينتقل إلى من تم الحلول له بما له من خصائص ، كما إذا كان تجارياً ، أو كانت له مدد تقادم خاصة ، أو كان السند المثبت له واجب التنفيذ " (جـ٣ ، ص ١٨٦) . = =

ويترتب على ذلك أنه يمكن للفاكتور أن يطالب بالحق عن طريق رفع دعوى ضد المدين للمطالبة بالدين ، بوصفه الدائن الجديد له ، فيقاضيه مستنداً إلى وصفه كدائن ، وإذا كان الدائن الأصلي قد قاضى بحقه وسار في إجراءات التقاضي شوطاً بعيداً ، فلا يحتاج الموفى إلى تجديد هذه الإجراءات ، بل يسير فيها من حيث وجدها[1] .

ولا يسع المدين، منذ هذه اللحظة ، سوى الوفاء لمصلحة الفاكتور وحده ،

= راجع د/ السنهوري ، رقم ٣٩٢ ، ص ٦٨٩ ، د/ أنور سلطان ، رقم ٣٧٢ ، ص ٣٨٦ .

(١) في حالة قيام الفاكتور بوفاء جزء من قيمة الفاتورة المقدمة له لمصلحة العميل (الدائن) ، فإن رجوعه على المدين في هذه الحالة - ومع عدم تعرض اتفاق الفاكتورينج لذلك - لا يكون إلا جزئياً بقدر ما وفاه للعميل من قيمة الفاتورة فقط ، حيث يلزم في هذه الحالة تطبيق المبدأ المترر " لا يمكن أن يضار من الحلول من قبل به .

" Nomo Contra se subragare Consetur Rodiere et Rives – Lange, op. cit, P. 306 0

ويتفق هذا مع ما ورد في المادة ٣٢٩ من القانون المدنى المصري، بأن الموفي إذا وفى الدين للدائن بقيمة أقل من مقدار الدين، فإن رجوعه على المدين يكون بمقدار ما أداه لا بمقدار الدين (... ويكون هذا الحلول بالقدر الذي أداه من ماله من حل محل الدائن) .

وفي رجوع الموفي على المدين بمقدار ما أداه من ماله لا بمقدار الدين يقول الأستاذ السنهوري " والسبب في ذلك أن الموفي وهو يفي بالدين للدائن إنما يقوم بوفاء الدين بعيداً عن فكرة المضاربة التي رأيناها في حوالة الحق لصيقة بمن يشتري الدين، وقد أحاطت الوفاء هنا ملابسات اقتضت أن ينزل الدائن عن جزء من الدين ويستوفي الباقي، فليس للموفي أن يرجع على المدين بأكثر مما وفي، إذ هو لا يقصد المضاربة فيما قام به من وفاء .. (المرجع السابق، رقم ٣٩٧ ، ص ٦٩٣) وقد أسلفنا من قبل أن الحلول، الذي يقال به في صدد عقد شراء الفواتير لا يتناقض تماماً مع فكرة المضاربة، إذ أن الفاكتور لا يؤدي عمله بدون مقابل، إلا أن المضاربة هنا لا تكون في أصل الدين، وإنما يتم اقتضاؤها في صورة العمولة والمصروفات والفوائد المترتبة على خدمات الفاكتورينج .

بل إن وفاء المدين لن يعتد به إلا إذا تم لهذه المؤسسة[1] إلا إذا قام المدين بالوفاء للدائن الأصلي ، وأثبت أنه حسن النية ، لم يكن يعلم بهذا الحلول لعدم إخطاره أو لأن الإخطار كان يشوبه الإبهام في دلالته صراحة على الحلول ، وفي هذه الحالة يستطيع مشتري الفواتير أن يرجع على الدائن بدعوى رد غير المستحق[2]•

المطلب الثاني
الدفوع التي يمكن للمدين إثارتها في مواجهة المؤسسة

كما ينتقل الحق إلى مؤسسة الـ Factor بمزاياه من ضمانات وتوابع وتأمينات ، ينتقل أيضاً بما يرده عليه من دفوع ، قد تتعلق بأسباب البطلان أو الإنقضاء أو الفسخ ، فيكون للمدين أن يحتج في مواجهة الفاكتور بالدفوع التي كان له أن يدفع بها مطالبة الدائن الأصلي ، ولتحديد الدفوع التي يمكن للمدين

---

(1) Trib. Com, Pontoise, 20 Mai 1967, J.C.P, 1968- 11-15610, Paris. 25 Juin 1968, J.C.P, 1968-11-15637. Note : ch. Gavalda ; Rev . Trim. Dr. Com, 1968, obs: Cabrillac et J.L.Rives – Lange.

د/ علي جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٨ ، ص ٥٧٢ •

(٢) لما كان عقد شراء الفواتير يجد مجاله الواسع في إطار التبادل التجاري الدولي ، فإنه عادة ما تقوم به المؤسسات المالية أو البنوك المتخصصة في هذا المجال ، بإعادة بيع الفواتير التي قامت بشرائها من الدائنين للمؤسسات المالية أو البنوك الموجودة في بلد المدين (المستورد الأجنبي) ، فتحصل على ثمنها مقدماً مرة أخرى ، وحينئذ يسهل على المؤسسات المالية التى قامت بالشراء للمرة الثانية تحصيل هذه الفواتير من المدين نظراً لوجوده في ذات البلد الأجنبي •

Ch. Gavalda et S. Stoufflet, le Contrat dit de “Factoring” J.C.P, 1966-2044,.N. 59 .

د/ فايز نعيم رضوان ، المرجع السابق ، ص ١٥٤ •

إثارتها أمام الموفي في هذه الحالة (الفاكتور) **فإنه يفرق بين ما إذا كان الدفع مرتبطاً بالحق المحول ، أم مستقلاً عنه ، ذلك أن لكل نوع منهما حكماً خاصاً .**

ففيما يتصل بالدفوع المتصلة أو اللصيقة بالحق المحول ، والتي نشأت عن ذات العملية مصدر الحق ، فإنه غالباً ما تكون قابلة للإحتجاج بها من جانب المدين في مواجهة مشتري الفواتير ، وفي إطار هذه الدفوع المتصلة بالحق ، لا مجال للتفرقة بين ما إذا كان الدفع قد ظهر قبل الحلول أم بعده ، ذلك أن الحق ينتقل إلى الفاكتور مع العيب الملتصق به ، ولا أهمية في ذلك لكون العيب قد ظهر بعد واقعة الحلول ، فالحق ينتقل بعيوبه العالقة به ، ولو لم يظهر العيب إلا في وقت لاحق [(1)].

وتتعدد الدفوع المرتبطة بالحق المحول ، فهناك الدفع بسوء أو عدم تنفيذ عقد البيع ، أو عدم تقديم الخدمات المتفق عليها في عقد الأساس ، وهي دفوع يمكن للمدين إثارتها أمام الفاكتور إذا قدم الأدلة المثبتة لعدم قيام الدائن (البائع أو المصدر) بتنفيذ التزامه بحسن نية [(2)].

كذلك للمدين أن يحتج في مواجهة الفاكتور بسبق وفاء الحق للدائن ،

---

(1) Voir : Les obs de M. Cabrillac et J.L.Rives – Lange, Rev. Trim. Dr. Com, 1968, P. 1102, Cass- Com, 9 mai 1977, Bull, IV, N. 125, J.C.P, 1977-11-18 744. Note: A.S, Banque. 1978, 385; Rev. Trim. Dr. Com,1977. 772, obs. Cabrillac et J.L.Rives- Lange; Radiere et Rives- Lange, op. cit, N. 306, P. 384 .

د/ فايز نعيم رضوان ، ص ١٦٥ ، د/ هاني دويدار ، ص ٣٢٦ ، د/ تورية توفيق ، ص ١٧٩ .

(2) Note : A.S: Banque, 1978, 385 ; Radiere et Rives – Lang, op. cit, N. 306, P. 384 .

د/ تورية توفيق ، ص ١٧٩ .

تأسيساً على أن الدائن ضامن لوجود الحق ، فإذا ثبت لمشتري الفواتير انعدام الحق أو بطلانه أو انقضائه لأي سبب ، كسبق الوفاء به من قبل المدين ، حق له في هذه الحالة الرجوع على العميل الدائن لاسترداد ما دفعه دون وجه حق ، وفقاً لأحكام رد غير المستحق [1].

ويشترط للاحتجاج بهذا الدفع - سبق الوفاء للدائن - أن يكون المدين قد قام بالوفاء بالحق بحسن نية ، وقبل علمه بواقعة الحلول ، أما إذا تم الوفاء بعد العلم بالحلول ، فإنه يكون سيئ النية ، ولا يعتبر وفاؤه مبرئاً لذمته تجاه الفاكتور ، ويلتزم بالوفاء له مرة أخرى [2].

كما أن هناك الدفع بالعيوب الخفية ، التي قد لا يكتشفها المدين (المشتري) إلا بعد مضي مدة من استلام المبيع ، والتي تجيز له طلب الفسخ أو انقاص الثمن في مواجهة البائع (الدائن) وهي دفوع يمكن إثارتها أمام مؤسسة الفاكتور وفقاً للقواعد العامة ، التي تقرر أن الحق ينتقل بما له من خصائص وتوابع ، وما عليه من دفوع [3].

أيضاً يستطيع المدين أن يدفع مطالبة الفاكتور ، بعدم علمه بوجود الحلول (

(1) Cass. Com, 4 oct 1982. J.C.P. 1982-Iv. 367; Paris, 5 avr 1975, Rev. Trim, Dr Com, 1975-2-Fasc., Gavalda et Stoufflet, art prec, J.C.P, 1966- 2044, N. 48., Cass. Civ, 15 Mars 1978 , Bull- II, N. 86; Rev. Trim- Dr- Com, 1979.., obs- Cabrillac et J.L.Rives – Lange .

د/ على جمال الدين عوض ، رقم ٥٣٩ ، ص ٥٧٤ .

(2) Rodiere et Rives- Lange, op. cit, N. 303, P. 383 .

د/ هاني دويدار ، ص ١٨٣ .

(٣) د/ تورية توفيق ، ص ١٨٣ .

أو الحوالة) كما في حالة عدم إخطاره به ، أو إخطاره بطريقة لا تدل على وقوع الحلول بشكل صريح ، ولذلك رأينا أن الفقه والقضاء قد استلزم أن يكون إعلان المدين بالحلول ، لا يدع مجالاً للشك لدى المدين في وقوع الحلول ، أو بفتح باب التحايل من جانبه في عدم علمه به ، وقرر القضاء المسئولية العقدية على الدائن إذا أهمل أو قصر في إجراء هذا الإلتزام ، بل إن الفاكتور قد يقوم بنفسه بعمل هذا الإعلان تفادياً لادعاء المدين عدم علمه به[1] .

أما فيما يتعلق بالدفوع الخارجة أو غير اللصيقة بالدين ، فإنه يجب التمييز ، من حيث مدى إمكانية تمسك المدين بها تجاه الفاكتور ، بين ما إذا كانت قد نشأت في مواجهة الدائن قبل الحلول أم بعده .

فإذا كان الدفع قد نشأ قبل الدائن قبل واقعة الحلول ، أو قبل إعلان المدين ، كان له حق التمسك به في مواجهة الموفى أو المحال له (الفاكتور) ، إذ القاعدة أن الحلول لا يعطي للموفي تجاه المدين أكثر مما للدائن الأصلي ، والعميل لا يحل المؤسسة الموفية بالدين في عقد الفاكتورينج إلا فيما له ضد المدين ، والمثال البارز لذلك هو حالة المقاصة .

فإذا نشأ للمدين حق تجاه الدائن ، كان له الحق في طلب المقاصة بين الدينين ، فإذا قام الدائن بتحويل حقه الثابت في فواتير ضد المدين ، لمصلحة مؤسسة شراء الفواتير قبل إجراء المقاصة ، يبقى حق المدين في الدفع أمام المؤسسة بحقه في طلب المقاصة القانونية في هذه الحالة ، لتحقق شرط توافر الدينين المتقابلين بين ذات الدائن والمدين ، ذلك أنه إذا كان من الممكن إعمال

---

(1) Cass. Com, 14 oct 1975. J.C.P, 1976. 18279. Note. Ch. Gavalda, Rev. Trim. Dr.com, 1976, P.175. obs- M. Cabrillac et J.L.Rives- Lange.

المقاصة القانونية بين الدائن والمدين قبل الحلول الإتفاقي ، فإذن هذا الدفع يمكن الاحتجاج به ضد مشتري الفواتير بعد واقعة الحلول [1].

وبالمقابل فإنه إذا خرج الدين من الذمة المالية للدائن ، بطريق الوفاء مع الحلول في هذه الحالة ، فلا يمكن إعمال المقاصة بين هذا الدين ، الذي يدخل من الآن فصاعداً في ذمة مشتري الفواتير ، ودين نشأ للمدين تجاه العميل الدائن بعد ذلك ، فالمقاصة تفترض وجود ديون متبادلة ومتقابلة بين ذات الطرفين [2] ، وهو ما لم يتحقق في هذه الحالة الأخيرة ، ومن ثم فلا مجال لها بعد الحلول ، إذ يكون الحق قد خرج من ذمة الدائن ، ودخل في ذمة مؤسسة الفاكتورينج ، بما يستحيل معه أن ينقضي مع حق نشأ للمدين إزاء الدائن في تاريخ لاحق [3].

ويستدعي ذلك أن يكون تاريخ الحلول ثابتاً ، حتى يمكن معرفة ما إذا كان حق المدين قد نشأ قبل الحلول أو بعده ، ومن ثم تحديد ما إذا كان يمكن إجراء المقاصة بين حق المدين وحق الدائن أم لا ويمكن إثبات هذا التاريخ بكافة طرق الإثبات ، وعادة يرجع إلى تاريخ مخالصة الحلول لمعرفة تاريخ إجرائه فى هذه الحالة [4].

---

(1) R.Rodiere et J.L. Rives – Lange, op. cit, N. 306, P. 385.

د/ علي جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٥٣٩ ، ص ٥٧٤ .

(٢) تنص المادة ٣٦٢ من القانون المدني المصري على أنه " للمدين حق المقاصة بين ما هو مستحق عليه لدائنه وما هو مستحق له قبل هذا الدائن ، ولو اختلف سبب الدينين ، إذا كان موضوع كل منهما نقوداً أو مثليات متحدة في النوع والجودة وكان كل منهما خالياً من النزاع مستحق الأداء صالحاً للمطالبة به قضاء " .

(3) Voir : L'arrt de La Cour de Paris du 25 Juin 1968, J.C.P. 1968- 11- 15637. Note : ch. Gavalda .

د/ السنهوري ـ المرجع السابق ، رقم ٥٣٣ ، ص ٨٨٨ .

(٤) د/ تورية توفيق ، ص ١٨٨ ، د/ فايز رضوان ، ص١٧٥ ، د/ هاني دويدار ، ص ٣٣٨ .

رجوع مؤسسة الفاكتور على العميل

إذا تمكن المدين من دفع مطالبة مؤسسة شراء الفواتير بقيمة الدين المحول ، يكون لهذه المؤسسة الرجوع بدورها على الدائن بقيمة الدين ، وذلك في الحالات التي تخرج عن إطار الإلتزام بالضمان الذي يقع على عاتقها بمقتضى عقد الـ Factoring ، ويفرض عليها ضمان خطر عدم دفع الدين من قبل المدين ، ويقتصر نطاقه ـ كما أسلفنا ـ على حالات إعسار المدين أو إفلاسه أو تعنه في الوفاء ، وسائر الحالات التى تتعطل فيها عملية الإستيفاء لأسباب لا يمكن نسبة الخطأ فيها إلى الدائن •

أما في حالة ما إذا كان تخلف المؤسسة أو فشلها في استيفاء الدين ، يعود إلى انعدام الحق أو بطلانه أو انقضائه بأي طريق من الطرق ، كسبق الوفاء للدائن أو المقاصة أو الإبراء ••• ، فإنه يحق للمؤسسة ، في مثل هذه الحالات أن ترجع على الدائن بدعوى استرداد غير المستحق ، كأحد تطبيقات نظرية الإثراء بلا سبب ، ذلك أن المقرر أنه إذا كان مشتري الفواتير يكتسب ، على إثر عملية الحلول ، الحقوق المحولة مع كافة ما يرتبط بها من ضمانات وتأمينات ، ويفقد بالمقابل حق الرجوع على الدائن ، إلا أنه بالرغم من ذلك يحتفظ بدعوى رد المدفوع دون وجه حق في مواجهة الدائن ، في الفرض الخاص بالانعدام الكلي (الدين المعدوم) أو الجزئي للإلتزام [1]•

(1) Rodiere et Rives – Lange, op. cit, N. 306, P. 384 .

د/ على جمال الدين عوض ، رقم ٥٤٠ ، ص ٥٧٦ •

المطلب الثالث

أثر شهر إفلاس العميل على صحة الحلول

الفرض هنا أن عقد الـ Factoring قد أبرم ، وقامت مؤسسة الـ Factor بدفع قيمة الفواتير للدائن ، وقبل أن يقوم هذا الأخير بتنفيذ التزامه تجاه عمليه المدين (المستورد أو المشتري) بتسليم البضائع أو أداء الخدمات المتفق عليها في عقد البيع أو الإمداد بالخدمات ، أشهر إفلاسه ، **فما هو أثر هذا الإفلاس على عملية الحلول ، التي تمت بقيام الـ Factor بتعجيل قيمة الفواتير للدائن ، وقيام الدائن من ناحيته بتحويل ملكيتها للفاكتور ؟ ، وإذا تم إقرار صحة عقد الـ Factoring ، ومن ثم صحة الحلول ، فمن الذي يكون له الحق في مطالبة المدين بثمن البضائع أو مقابل الخدمات ، هل هي مؤسسة الفاكتور ، أم وكيل التفليسة ؟.**

وللإجابة على ذلك ، فإننا نستبعد بداية من هذا الفرض ، الحالة التي يتم فيها شهر إفلاس الدائن ، بعد قيامه بالفعل بتنفيذ التزامه قبل المدين ، ووقوع شراء الفواتير بعد ذلك . ومن ثم تسليم مخالصة الحلول للمؤسسة المشترية - على حق قائم بالفعل للدائن قبل المدين [1].

ذلك أن عملية الحلول تكون قد تمت صحيحة ونافذة على جماعة الدائنين ، وتستطيع المؤسسة مطالبة المدين في ميعاد الإستحقاق بقيمة الدين ، دون النظر إلى أية معارضة من جانب تفليسة العميل ، إذ لا يكون لشهر إفلاس الدائن عندئذ أي أثر على الصفقة ، التي تم بموجبها نقل الملكية بالفعل من البائع (الدائن) إلى المشتري (المدين) ، وبالتالي نشوء حق هذا الأخير - بدءاً من هذا

---

(١) د/ فايز نعيم رضوان ، ص ١٥١ ، د/ تورية توفيق ، ص ٢١٣ .

الوقت - في تحويل حقه الناتج عنها للغير (مؤسسة الفاكتور في هذه الحالة) [١].

أما ما ينبغي الإجابة عنه في هذا الصدد، فهو الحالة التي يتم فيها شهر إفلاس العميل الدائن قبل إتمام عقد البيع، لعدم قيامه بتنفيذ التزامه فيه، ومن ثم وقوع شراء الفواتير وكتابة مخالصة الحلول قبل اكتمال العقد الأصلي، والمقرر في هذه الحالة أنه لا يكون بمقدور المؤسسة المالية أن تطالب المدين بدفع قيمة الفواتير، إذ يكون من حق المدين في هذه الحالة أن يتمسك قبلها بفسخ العلاقة الأصلية، واعتبار الفواتير والحق الذي تمثله كأن لم تكن وقت الحلول [٢].

ذلك أن وجود عقد شراء الفواتير، مرتبط بوجود الحق، والفرض أن هذا الحق لم ينشأ في هذه الحالة، لعدم إتمام تنفيذ عقد الأساس، وعندئذ تستطيع المؤسسة الرجوع على العميل الدائن (أو على تفليسته) بما تم وفاؤه من قيمة الفواتير •

وهي حالة تحرص مؤسسات الفاكتورينج على تفادي الوقوع فيها بتحقيق الفواتير التي تقبل ضمانها ، بحيث لا تقدم على قبول فواتير معينة إلا بعد التأكد من كونها تمثل حقوقاً قائمة بالفعل للعميل في ذمة المدين، وذلك بالتحري عن قيام العميل بتنفيذ كافة التزاماته التي يفرضها عليه عقد الأساس، على النحو الذي سبق تفصيله •

أما إذا لم يقم المدين بفسخ العقد - استثناء - واختار السنديك أن يستمر في استكمال تنفيذ الصفقة، وقام بتسليم المحل المتفق عليه في العقد للمشتري (المدين)[٣] ، فإن المقرر في هذه الحالة أن ذلك التنفيذ يتم لمصلحة جماعة الدائنين

---

(١) د/ هاني دويدار ، ص ٣٣٣ •

(2) Cass . Com, 16 Sep 1979, D. 1981. 224. Note : Mestre.

(٣) تنص المادة "٣٦٢" من القانون التجاري المصري على أنه : " ١ - لا يترتب على الحكم بشهر = =

، فيكون لأمين التفليسة وحده الحق في مطالبة المدين بدفع قيمة الصفقة في ميعاد الإستحقاق ، ولن يكون في مقدور مؤسسة الفاكتورينج أن تحتج بالحلول ، لاقتضاء ما سبق وأوفته من قيمة الفواتير لمصلحة الدائن (المفلس) ، ذلك أن هذا الحلول لن يعتد به في هذه الحالة ، لأنه لم يرد على حق نشأ بالفعل وقت إجراء الحلول ، لأن الحق " الذي تمثله الفاتورة " لن ينشأ بالفعل إلا بعد إتمام الصفقة [1].

وفي هذه الحالة ستجد مؤسسة الفاكتورينج نفسها مضطرة للرجوع على التفليسة بما سبق وأوفته للدائن من قيمة الفواتير ٠ .

أثر شهر إفلاس العميل على الحساب الجاري المفتوح بينه وبين مؤسسة الفاكتور

إن رجوع المؤسسة على العميل بقيمة الدين ، في حالة عدم تمكنها من استيفاء الدين من المدين ، سيكون عن طريق إجراء قيد عكسي بالجانب المدين من الحساب الجاري بقيمة ما تم دفعه له من قبل ، في صورة قيد قيمة الدين في الجانب الدائن من حساب العميل ٠

= = الإفلاس فسخ العقود الملزمة للجانبين التي يكون المفلس طرفاً فيها إلا إذا كانت قائمة على اعتبارات شخصية ٠ ٢ - وإذا لم ينفذ أمين التفليسة العقد أو لم يستمر في تنفيذه جاز للطرف الآخر أن يطلب الفسخ، وكل قرار يتخذه أمين التفليسة بشأن العقد يجب أن يعرض على قاضي التفليسة ليأذن به ، ويجوز للطرف الآخر أن يعين لأمين التفليسة مهلة مناسبة لإيضاح موقفه من العقد " ٠

(١) " إن المشرع عندما خول السنديك سلطة اتخاذ قراره بالمضي في تنفيذ العقود الزمنية والعقود الفورية الجاري تنفيذها ، لم يتصور فرضاً سوى أن يعمل السنديك لحساب جماعة الدائنين ، ويترتب على ذلك أن تصبح الحقوق الناشئة عن العقود التي يقرر السنديك المضي فيها مقررة لمصلحة جماعة الدائنين وحدها ، ويمكن إزاء هذا التنظيم لاستمرارية العقود أن يتعطل أي حق تمتع به شخص غير جماعة الدائنين من قبل " د/ هاني دويدار ، المرجع السابق ، ص٣٣٢ ٠

إلا أنه في حالة شهر إفلاس العميل ، سيكون من المتعذر على المؤسسة أن تستوفي دينها بطريق القيد العكسي ، ذلك أن القضاء لم يقر لمشتري الفواتير ، في هذه الحالة ، سوى استرداد الحقوق الناشئة عن فواتير تم تحويلها إليه قبل شهر إفلاس العميل ، دون الفواتير اللاحقة على شهر الإفلاس ، لأنها تعد حقوقاً مقررة لجماعة الدائنين [1].

والمقرر في هذه الحالة أنه بمجرد شهر إفلاس العميل، يجب قفل الحساب واستخراج الرصيد بعد إجراء المقاصة ما بين جانبي الحساب، فإذا كان الرصيد دائناً لمصلحة العميل، فعلى المؤسسة أن تدفعه إلى أمين التفليسة، وإلا تقدمت بمالها من دين قبل العميل للإشتراك به في هذه التفليسة، وفي هذه الحالة لن يعتد ، عند استخراج الرصيد، سوى بالفواتير التي تم تحويلها للمؤسسة قبل شهر الإفلاس [2].

(1) Cass. Com, 20 oct 1981, D. 1982. 193, Note: Vasseur .

د/ هاني دويدار ، ص ٣٣٥ .

(٢) د/ علي جمال الدين عوض ، المرجع السابق ، رقم ٤٤٥ ص ٤٥٢ ، د/ تورية توفيق ، المرجع السابق ، ص ٢١٦ .

خاتمة

تبين لنا مما تقدم أن لجوء المشروعات التجارية لاستخدام عقود الفاكتورينج يأتي في إطار سعي هذه المشروعات لإيجاد وسائل التمويل اللازمة لمواصلة نشاطها التجاري ، ولدعم خطط التنمية والتوسع الرأسمالي الذي تتبعه هذه المشروعات خاصة في مجال التجارة الدولية •

ومن هنا تأتي أهمية عمليات شراء فواتير الديون التجارية Factoring التي توفر وسيلة فعالة لتقديم الائتمان الذي تحتاجه هذه المشروعات، من حيث أنها تشكل آلية لاستيفاء الديون التجارية الآجلة، التي تستحق للتاجر (البائع أو المصدر) في مواجهة عملائه (المشترين أو المستوردين)، وتفترض قيام تاجر أو مشروع تجاري ببيع منتجاته للغير، وتحويل الفواتير التي تمثل حقوقه قبل المشترين إلى مؤسسة مالية (غالباً بنك) متخصصة في هذا النشاط، والتي تقوم بدورها بتعجيل قيمة هذه الفواتير لمصلحته مقدماً وقبل حلول ميعاد استحقاقها ، كما تلتزم بضمان خطر عدم استيفاء قيمة الدين من المدين (المشتري) في أجل استحقاقه لسبب لا يرجع لخطأ أو تقصير من العميل الدائن •

هذا بالإضافة إلى التزاماها بتقديم مجموعة من الخدمات التكميلية والمحاسبية التي تعتبر- مع خدمة التمويل والضمان - بمثابة إصلاح وتطوير لأداء المشروعات التجارية بصفة عامة، خاصة تلك الناشئة منها أو ذات رأس المال الصغير أو المتوسط الحجم، والذي ليس أقلها أهمية إيجاد أسواق جديدة لتصريف المنتجات ودراسة أحوال السوق وأذواق المستهلكين وطريقتهم في السداد ومدى التزامهم بما تفرضه عليهم عقود التصدير •••

وفيما يتعلق بتكييف هذه المعاملة من الناحية القانونية فقد رأينا أن هناك اتجاها قد أخذ بنظام حوالة الحق (الدول الأنجلوأمريكية) بينما هناك اتجاه آخر

أخذ بنظام الحلول الإتفاقي (الفقه الفرنسي) وهناك من أخذ بقواعد الخصم التجاري (بلجيكا) ، ومرد هذا الخلاف في الواقع يرجع إلى عدم وجود تنظيم تشريعي لهذا النظام لدى كافة الدول يحدد حقوق والتزامات طرفيه ، ويقضي على العيوب التي قد تترتب على تطبيق الأنظمة القانونية المدنية على المعاملات التجارية ، والتي تتعلق - بصفة عامة - بعدم ملائمتها لمتطلبات الحياة التجارية ومقتضيات انتظامها وتطورها وتلبية احتياجاتها وفقا لقواعد السرعة والائتمان التي تتميز بهما ، والتي لا تلائمها الإجراءات والشكليات المطولة المصاحبة لتطبيق القواعد المدنية •

ولعل خير دليل على ذلك أن نظام شراء الحقوق التجارية نجده أكثر تقدماً وكفاءة ، من حيث الأداء ، في بلد كالولايات المتحدة الأمريكية نظراً إلى وجود تنظيم تشريعي خاص يدفع إلى تطور هذا النظام في بيئة قانونية ملائمة ، وركوده في الدول التي لم تنظمه بتشريعات مستقلة ، مكتفية بالرجوع إلى القواعد العامة في القانون المدني وأنظمته التقليدية •

وجدير بالذكر هنا أنه لا يوجد تنظيم تشريعي مستقل لهذه المعاملة في مصر ، مع حاجة الإقتصاد الوطني للإستفادة من مزاياها المتعلقة بإيجاد أسواق التصدير ودراستها وتسهيل استيفاء الديون الخارجية وتقديم النصح والمشورة للمشروعات الناشئة من الناحية المالية والإدارية ...... ، خاصة مع سياسة تشجيع الصادرات الذي هو مطلب لا بديل عنه لتنمية الإقتصاد المصري ، يساعد على ذلك وجود قواعد موحدة مرعية تطبقها ، بصفة عامة البنوك والشركات العاملة في هذا المجال على المستوى الدولي ، والتي تعمل عادة على هيئة شركات كبرى دولية النشاط تنتشر فروعها في جميع أنحاء العالم ، وتتبع سياسة الشركة الأم التي عادة ما يوجد مركزها الرئيسي في أمريكا أو أوربا •

ويراعى أن أي محاولة للأخذ بهذه المعاملة في مصر ينبغي أن تراعى حقوق المصدرين المصريين تجاه الشركات والمؤسسات الدولية المتخصصة ، وذلك حتى لا تطغي بأنظمتها على حقوق هؤلاء المصدرين ، وفي هذا الصدد نلاحظ أنه وإن لم تجد عملية شراء فواتير الديون التجارية مجالاتها للتطبيق في مصر بصورة مستقلة ، إلا أن هناك بعض المحاولات التي يمكن أن يبنى عليها تتعلق ببعض أوجه النشاط التي يقدمها البنك المصري لتنمية الصادرات ، أيضاً قيام بعض البنوك بتقديم خدمة التمويل باستخدام الحقوق التجارية فى إطار ما يعرف بالمصارف الشاملة •

والله ولي التوفيق
وعليه قصد السبيل

المراجع

١ ـ د/ **أحمد عبد الرحمن الملحم** ، عقد التمويل بإستخدام الحقوق التجارية ، ١٩٩٠م ٠

٢ ـ د/ **أحمد محمود جمعه** ، مبدأ عدم تجزئة مفردات الحساب الجاري في الفقه والقضاء ، رسالة دكتوراه ، حقوق القاهرة ، ١٩٧٩م ٠

٣ ـ **الأسيوطي** ، معجم المصطلحات المصرفية والمالية ، ١٩٨٨م ٠

٤ ــ النشرة الإقتصادية للبنك الأهلي المصري ، خدمات مصرفية جديدة Factoring ، العدد الثالث، المجلد الخمسون ١٩٩٧م ، القاهرة ٠

٥ ـ د/ **إلياس ناصيف** ،عقد الفاكتورينج (Factoring) وتنفيذه بواسطة المصارف ، إتحاد المصارف العربية، العدد ١٧١ ، المجلد الخامس عشر ، ١٩٩٥م ٠

٦ ـ د/ **أنور رسلان** ، أحكام الإلتزام ، الموجز في النظرية العامة للإلتزام ، دراسة مقارنة في القانونين المصري واللبناني ، دار النهضة العربية ، بيروت ١٩٧٤م ٠

٧ ـ د/ **حسين فتحي عثمان** ، التوريق المصرفي للديون ٠بدون ذكر ناشر ٠

٨ ـ د/ **خالد أمين عبد الله** ،الخلفية العلمية والعملية للتوريق المصرفي للديون، إتحاد المصارف العربية، العدد ١٧٠ ، المجلد ١٥ ، شباط فبراير ١٩٩٥م ٠

٩ ـ د/ **ذكري عبد الرازق محمد** ، مبدأ تجديد المدفوعات في الحساب الجاري ، دراسة مقارنة بالشريعة الإسلامية ، دار الجامعة الجديدة ٢٠٠٦م ٠

١٠ ـ د/ **عبد الحكم محمد عثمان** ، أصول قانون المعاملات التجارية، الجزء الأول ، العقود وعمليات المصارف التجارية ١٤١٤هـ ـ ١٩٩٤م ٠

١١ ـ د/ **عبد الرزاق السنهوري** ،الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، جـ٣ ، ١٩٥٨ ، دار إحياء التراث العربي ٠

١٢ ـ د/ **علي جمال الدين عوض** ، عمليات البنوك من الوجهة القانونية في قانون التجارة وتشريعات البلاد العربية، الطبعة الثالثة ، سنة ٢٠٠٠ ، دار النهضة العربية ٠

١٣ ـ د/ **فايز نعيم رضوان** ـــ عقد شراء الحقوق التجارية، دار الفكر العربية ، ١٩٨٦م ٠

ــ عقد الائتمان الإيجاري ، دار الفكر العربي ، ١٩٨٥م ٠

١٤ ـ د/ **محمد عبد الحليم عمر** ((الفاكتورينج)) إدارة وبيع الديون التجارية بين الواقع والمنظور الإسلامي،من مطبوعات مركز صالح كامل للإقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر شوال ١٤٢٤هـ/ديسمبر ٢٠٠٣م

١٥ ـ د/ **محمد محسن إبراهيم النجار** ، عقد الإمتياز التجاري ، دراسة في نقل المعارف الفنية ، دار الجامعة الجديدة ، ٢٠٠١م٠

١٦ ـ د/ **محيي الدين إسماعيل علم الدين**،موسوعة أعمال البنوك من الناحيتين القانونية والعملية ، دار النهضة العربية ١٩٨٧م ، الجزء الأول ٠

١٧ ـ د/ **مصطفى كمال طه**،القانون التجاري، ١٩٩٩ ، دار المطبوعات الجامعية

١٨ ـ د/ **تورية توفيق** ، وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية ، رسالة دكتوراه ، حقوق عين شمس ، ١٩٨٧م ٠

١٩ ـ د/ **هاني دويدار** ، عقد تحصيل الديون التجارية ، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والإقتصادية ، ١٩٩١م ٠

٢٠ ـ د/ **هشام فضلى** ، عقد شراء الحقوق التجارية ـ دراسة في إستخدام فكرة الائتمان لعلاج مشاكل تحصيل الحقوق التجارية، دار النهضة العربية ، ١٩٩٧م ٠

ثانياً : المراجع الأجنبية :

1 – **Biscoe** (Peter), "Law and Practice of Credit Factoring " , Chop .5 , London . 1976 .

2 - **Bonnaud** (A) , " Le Factoring . Une Nouvelle Forme d aide a L exportatioin " : Banque 1964 , P.671 .

3 -- **Bourland** (y) , L affacturage " Rev . Banque 1977 .P. 1078 .

4 – **Cabrillac** et J. L. Rives – Lange , obs a la Rev. Trim . dr . com, 1979 – 1 .

5 – **Cabrillac et Teyssie** , Note a la Rev . Trim . dr . Com, 1990 , P. 239 .

6 – **Champaud** (CL) , " Le leasing " J.C.P, 1965, 1. 1954.

7 – **Estoup** , Note Sous Versailles , 24 Nov. 1989, J.C.P, 1990 – 11 – 21498 .

8 – **Ferronniere** (J) et E. de Chillaz . " Les Operation de Bonque , Paris , 1980 .

9 – **Gavalda (CH) et Stoufflet** (J),.

- Droit de Banque , Paris . 1974, No. 476 .

- Le Contrat dit de " Factoring " J.C.P , 1966 – 1 – 2044 .

- Chronique de droit Bancaire, J.C.P, 1985 – 1 – 3221 .

10 – **Gavalda** (CH) .

- " Factoring " ency . Dalloz, 1973, No 28.

– Note a la Rev. Trim – dr. Com, 1976 – 753.

_ Note au J.C.P, 1968 – 11 – 15610 .

11- **Hamel (J), Lagarde** (G) et Jauffret (A), Traite de Droit Commercial, T. 11 . Paris , 1966 .

12 – **Martin** (L.M), Note : Sous. Cass. Com, 21 Nov. 1972 Banque, 1973, 1053 .

13 – **Rives – Langè** (J.L) , Le Factoring " Bull. Tramsp . 1973 , 314 .

14 – **Rodiere, (** R),

-" Le Factoring " in Etudes Juridiques du Proche Orient, Paris, 1974 .

- Note au Dalloz, 1974 , 212 .

15 – **Rodiere** (R) et Rieves – Lange, (Jean – Louis) Droit Bancaire, 3e ed, Dalloz . 1980 , No. 300 .

16 – **Samuel** Pisar , " Aspects Juridiques du Factoring International , Revue Banque , 1970 , No. 283 .

17 – **Toux (J. L.)** , " Contrat de Factoring " , Tease Rennes 1977 .

18 – **Verny** (M) , " La definition de Contrat d affacturage " , Rev. Trim . dr. Com . 1982, P. 334

19 – **Whitney (CF)** : The Law of Moderm Commercial Practices , New York, 1959 .

فهرس الموضوعات

رقم الإيداع	٢٠٠٩/١١٦٤٧
الترقيم الدولى	I.S.B:N
978-977-328-617-9	

عقد شـــراء
فواتير الديون التجارية
FACTORING
من الوجهتين العملية والقانونية



دكتور
ذكري عبد الرازق محمد
قسم القانون التجاري والبحري
كلية الشريعة والقانون
القاهرة - جامعة الأزهر

دار الجامعة الجديدة

عقد شـــراء
فواتير الديون التجارية
FACTORING
من الوجهتين العملية والقانونية



دكتور
ذكري عبد الرازق محمد



دار الجامعة الجديدة

٣٨ - ٤٠ ش سوتير - الأزاريطة - الأسكندرية
تليفاكس : ٤٨٦٨٠٩٩ - ٤٨٦٣٦٢٩ - ٤٨٥١١٤٣
E-mail: darelgamaaelgadida@hotmail.com
www.darggalex.com info@darggalex.com